HAYATIMIZ
Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Dergisi www.hayatimizsigortali.com.tr

SİGORTALI

SAYI: 86 ŞUBAT 2018
Fiyatı: 20 TL KDV DAHİL

- OTOMATİK KATILIMDAN **CAYMAMAK** İÇİN SEBEP ÇOK
- Doğu'da sigorta acentelerinin işi zor
- Sigorta ile AVM'lerde güvenle dolaşın

SBM Genel Müdürü Murat Hakseven:

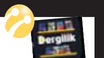
SBM'nin uygulamaları tüketicinin de yararına

- Marinalar dışında da yatlar sigortalanmalı mı?
- **Emeklilik fonlarının getirisini konutla kıyaslamayın!**
- Tamamlayıcı sağlığını yaptır 5 kuruş 'fark' ödeme
- **KEREM GÖRSEV: Müzisyenler için konser iptal sigortaları olmalı**
- Şirketler milenyum kuşağı ile çalışmak zorunda



HAYATIMIZ SİGORTALI DİJİTALDE BİR TIK UZAĞINIZDA





hayatımız **Sigortalı**

ŞUBAT 2018 Sayı : 86

İmtiyaz Sahibi:
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni ve Sorumlu Yazıişleri Müdürü :
Can KANTAR
Yazı İşleri Müdürü :
Filiz KANTAR
Görsel Yönetmen :
Güngör YILMAZ
Haber Müdürü :
Alp SÜER
Editör :
Nihal ORGAN
Edip Ozan ÜÇOK
Mustafa YEŞİLYURT

Foto Muhabiri:
Cihan MUTLU

Yayın Kurulu :
Yalçın ORGAN
Fatih KAHYA
Mustafa NAZLIER
Tevfik ERASLAN
Umur AYBERK
Murat Geylani AKTAŞ
Ali İhsan BALTA
Rüveyda BAYRAM

Hukuk Danışmanı
Elmadağ Hukuk Ofisi

Yönetim yeri : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Barbaros Mah. Müteveli Çeşme Cad. Pınar Apt.
2/1 D: 12 Koşuyolu - Üsküdar/İstanbul
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com - www.sigortamedya.com.tr
Reklam rezervasyon :
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21

Dağıtım :
100. Yıl Mahallesi Bağcılar İstanbul
Dünya web ofset
0212 440 24 24
İletişim :
Tel : 0216 326 83 20
Fax : 0216 326 83 21

D&R internet sitesinden dergimizi satın alabilirsiniz...
Dergimize, www.dr.com.tr/dergi/sektörel/bölüm başlığı altından ulaşılabilinir.
www.dr.com.tr/kategori/Dergi/Ekonomi-Haber/Sektorel/grupno=00521

Dijital yayın platformu:
TURKCELL / **Dergilik** uygulamasında
e-dergi yayın uygulamaları ile "**PC**" internet
tarayıcılarında, "**iPad**", "**iPhone**" ve "**Android**"
Mobil cihazlarda tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Yayıncı : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı : Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Adres: Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü : Ticari / Yaygın Süreli / Aylık Ulusal
Dili : Türkçe

İÇİNDEKİLER







CAN KANTAR
Genel Yayın Yönetmeni
can@sigortamedia.com

Yıla hızlı başladık !

2018 yılı sigorta sektörü için oldukça hareketli başladı. Sektör bir yandan sorunlarla uğraşıyor. Fakat diğer taraftan hayat da devam ediyor. Havuza herkes alıştı. Şirketler, acenteler duruma ayak uydurdu. Pek şikayet eden kalmadı. Poliçe kesilebildiği sürece bu durumdan tüketici de memnun. Yıl içerisinde trafik sigorta fiyatlarına enflasyonun üzerinde bir artış sağlandığı için şimdilik durum sakin. Ama havuz için yüzde 115 hasar prim beklentisi çok iyimser bulunsa da bunun üzerine komisyon ve genel gider payı konulduğunda çıkabilecek rakam şirketleri ürkütmeye yetiyor. Havuz dışı durumun daha vahim olacağı ise başka bir gerçek. Şirketlerin tek şansı artan mali kar beklentisi. Açık da sanırım bu şekilde kapatılmaya çalışılacak.

HDI, Liberty Sigorta'yı neden aldı ?

Geçtiğimiz ay sektörde bir satın alma olayı gerçekleşti. HDI Sigorta yani Talanx Grubu, Liberty Sigorta'nın Türkiye yatırımını satın aldı. Böyle bir ortamda bu satın alma akla mantığa sığacak bir şey gibi gelmiyor kimseye. Bu konuda sektörün tecrübeli yöneticisi Ceyhan Hancıoğlu'nun fikirleri bana göre önemli.

Sektörde bu satın alma ile 'Bence üste para almış olabilir' diye yarı espriyle Aviva Sigorta örneği yorumları yapılsa da Sayın Hancıoğlu'nun yakın çevresine "Yok o kadar da değil" dediği iddiası, satışın Talanx Grubu için oldukça cazip şartlarda gerçekleştiğinin bir kanıtı olsa gerek. Zaten bütün şirket yöneticilerine sorduğumuz 'Satın alma düşünüyor musunuz ? sorusu hep "Bize katacağı bir şey varsa, fiyat cazip ise neden olmasın?" cevabı ile yanıtlanıyordu. 'Vardır bir bildikleri' diyerek bu satın almaya 'hayırlı olsun' demekten başka elimizden bir şey gelmez.

Tahkim rant kapısı olmaktan çıkarılmalı

Tavan fiyat ve havuz uygulaması sonrasında şirketlerin ellerinde artık genel giderleri kontrol altına alıp, hasarı iyi yönetmenin dışında yapabilecekleri bir şey kalmadı. Genel giderler şirketlerin kontrolünde. Fakat hasar dediğinizde işin şekli değişiyor. Çünkü dışarıda artık bir grup hasar aracıları bu giderin şişmesine sebep oluyor. Sigorta Tahkim Komisyonu'nda özellikle de değer kaybı konusunda yoğun söylentiler var. 'Ateş olmayan yerden duman çıkmaz' misali burası özellikle sigorta hakemleri için ciddi bir gelir kapısı olmuş. Birçok dedikodu ortada dolaşıyor. Yapılan sınav, sınavda yaşanan sorunlar ve bu işin uzantısında bazı bürokratların yerinden edilmesine yönelik organizasyonlara dönüşmüş gibi. Kısacası Tahkim Hakemliği cazip bir iş oldu. Bunun için de SDK ve Hazine kökenli kişilerin sınavlardaki savaşına neden olmuşa benziyor. Ortalık toz duman. Bütün bunların dışındaki ve sınavı kazanan avukatlar ise mağdur olmamak için uğraşıyor. Hazine'deki ve SDK'da görev yapan hakemlerin artık asıl görevlerini bırakıp bu işe koşuşturdukları, hatta dışarıda ofis açıp, avukat çalıştırıp rapor yazdıkları iddiaları dolaşıyor. Ortada bir rant var ve paylaşılamıyor. Bu işin çözümü için de kimse bir şey yapamıyor. Hakemlere bir kota mı konacak, bilirkişiler otomatik mi tayin edilecek bilemiyoruz. Ama bu işin bir rant kapısı olmaktan çıkarılması gerekiyor. Konu ile ilgili daha çok duyumum var ama şimdilik beklemedeyim.



Doğu illerimize de dikkat çekmek istedim

Hayatımız Sigortalı dopdolu içerikle size ulaşıyor. Bu sayımızda Güneydoğu illerimiz ve Adana, Mersin gezimiz ile ilgili geniş röportajlarımızı okuyacaksınız. O bölgeye sigorta sektörünün dikkatini çekmek istedim. Evet belki sigorta satışı ağırlıklı büyükşehirlerimizde gerçekleşiyor. Ama bu bölgelerimizde de sigorta konusunda farkındalığı artırmamız için oradaki acentelerimizin sorunlarını dile getirmek çok önemli diye düşünüyorum. Bu ay da kısmetse Erzurum'dayım. Herkese mutlu sağlıklı bir ay dilerim.





Şemsiye Dergisi'nin büyük başarısı

Kardeş dergimiz Şemsiye geçtiğimiz ay içerisinde tek başına bayide satılmaya başlandı. Büyük ilgi görüyor. Bu da açıkçası bizi mutlu etti. İlk sayının heyecanı vardı ama daha sonraki sayılar daha doyurucu içeriklerle karşınızda olacak. Quick Sigorta'ya da teşekkür ederim. Dergimize kampanya ile destek verdiler. Posta'daki reklamlarımızdan da çok önemli geri dönüşler alıyoruz. Bu gelişmeler bizi çok cesaretlendiriyor ve doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.



Auto King'in 'bulut'ta iş ortağı Turkcell oldu

Otomobil bakım ve onarım markası Auto King 2018 yılı içinde servis anlayışını değiştirmek üzere yaptığı yatırımlar kapsamında sürdürdüğü teknolojik alt yapı çalışmalarını tamamladı. Turkcell ile birlikte yaptığı çalışma ile sunucularını ve veri tabanını sanallaştırarak bulut teknolojisine taşıyan Auto King, 2018 yılında birçok yenilikçi hizmet sunmayı hedefliyor. Yeni alt yapı geçişi ile birlikte daha mobil, daha erişilebilir ve 5 kat daha hızlı olduklarını söyleyen Auto King Teknoloji Ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emre Kutlu, "Tüm sigorta ve filo sektöründeki kurumsal müşterileri ile teknoloji entegrasyonları yaparak, tüm araçlar için yapılan işlemlerde gerçek zamanlı bilgi akışı sağlamayı hedefliyoruz. Böylece sigortalılar, bilgi alma ve aracını anlık takip etme isteklerini sigorta şirketinin web ve mobil platformlarından karşılayabilecekler" dedi.



Dünya turunda Gürkan Genç'e tam destek Tur Assist'ten!

Gürkan Genç, 9 Eylül 2012 de bisikleti ile başladığı dünya seyahatinde Türkiye'ye dönmeden 6 senedir yollarda. Bayrağımızı gururla taşıyarak büyük başarılara imza atan Türk bisikletçi ve kâşif Gürkan Genç'e yolculuğunun ilk gününden bugüne kadar lojistik destek sağlayan Tur Assist, sağlık sigortasından seyahat yardımına kadar diğer ihtiyaçlarında da genç sporcunun yanında oluyor. Bisikletçinin dünyanın her noktasında 7/24 ihtiyaçlarına cevap veren Tur Assist, Gürkan Genç'i sadece sponsor olarak değil, aynı zamanda hayallerini gerçekleştirilebilmesi adına hayal ortağı olarak da destekliyor.



Allianz Türkiye yeni elemanlarla büyüyecek

Allianz Türkiye, istihdamını artırıyor. Şirket, Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren birimlerine yeni elemanlar kazandırmak için çalışmalara başladı. Eleman ilanlarını öncelikle kendi sosyal medya hesaplarından duyuran firma, ayrıca kariyer sitelerinde de ilanlarını yayınlamaya başladı. Allianz Türkiye'nin eleman alımı yapacağı pozisyonlar arasında başta Bireysel Güvence Danışmanı olmak üzere, Elementer Branş Satış Danışmanı, Ağır Hasar Yöneticisi, Ağır Hasar Uzmanı, Ürün Uzmanı, Suistimal Araştırma Uzmanı, Bedeni Hasar Dava Yöneticisi, Oto Hasar Yetkilisi, Çağrı Merkezi Müşteri Temsilcisi, Kıdemli Yazılım Uzmanı, İş Zekası Uzmanı, Satış Stratejisi Yöneticisi, Kurumsal Satış Uzmanı, Fiyatlandırma Uzmanı, Müşteri PortFöy Geliştirme Uzmanları yer alıyor.



BES'te katılımcı sayısı artıyor'

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) temel göstergeleri verilerinden derlenen bilgilere göre, 29 Aralık 2017 itibarıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) katılımcı sayısı 6 milyon 922 bin 615 olurken, fon tutarı 67 milyar 681 milyon 433 bin 293 lirayı buldu. Devlet katkısı fon tutarı da 10 milyar 141 milyon 204 bin 873 lira olarak gerçekleşti. Böylelikle katılımcıların fon tutarı ile devlet katkısı fon tutarının büyüklüğü 77 milyar 822 milyon 638 bin 166 lira olarak kayıtlara geçti.



Trafik sigortası primi yüzde 5 zamlandı

Nisan ayında başlayan 'tavan fiyat' uygulaması nedeniyle sektörde gündemden düşmeyen trafik sigortası primleri yüzde 5 zamlandı. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, "2018 Yılında Uygulanacak Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Primlerine İlişkin Genelge'yi (2017/23) yayımladı. 25 Aralık'ta yayımlanan ve 1 Ocak 2018'de yürürlüğe giren Genelge'de, 1 Ocak 2018'den itibaren uygulanmak üzere 2017 yılı aralık ayı azami primlerinin yüzde 5 artırıldığı kaydedildi.







FOTOĞRAF YARIŞMASI
Konu: Hayata Dair

Türkiye'nin kadınlara özel ilk fotoğraf yarışması Kadın Gözüyle Hayattan Kareler 12 yaşında!

2018'de sıra belki de sizin karelerinizde...

Ödüller
Birinciye 5.000 TL
İkinciye 3.000 TL
Üçüncüye 2.000 TL
Mansiyon 750 TL (3 adet)
Sergileme 250 TL
Satın Alma (Kurumun uygun gördüğü sayıda) 250 TL
Detaylı bilgi için: www.anadoluhayat.com.tr
İletişim ve etkinlik bilgileri için:
iletisim@anadoluhayat.com.tr

Son Katılım Tarihi: 14 Mart 2018

Herkese İyi Gelecek
ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK
Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'e başvurular başladı

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından bu yıl 12'inci kez düzenlenen ve kadınların hayata bakış açılarını fotoğraflarıyla yansıttıkları Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na başvurular başladı. İlk kez düzenlendiği 2007 yılından bugüne kadar 13 bini aşkın kadının 53 binden fazla fotoğraf ile katıldığı yarışmaya başvurular Anadolu Hayat Emeklilik ve Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu internet sitesi üzerinden yapılabiliyor. 18 yaş ve üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçıların katılabildiği yarışmanın başvuruları, 14 Mart tarihine kadar devam edecek. Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında 'Hayata Dair' temasıyla kadın fotoğrafçılar en fazla 4 adet fotoğrafla yarışmaya katılabiliyor. Kadın Gözüyle Hayattan Kareler fotoğraf yarışması hakkında daha detaylı bilgiyi www.anadoluhayat.com.tr adresinden edinebilirsiniz.



Tarım sigortalarında kadın ve gençlere yüzde 5 indirim

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Ahmet Eşref Fakıbaba, kadın ve genç çiftçilere yönelik prim fiyatları ve muafiyet oranlarında iyileştirmelere gittiklerini belirterek,"Birçok özel uygulamamızla desteklediğimiz kadın ve genç çiftçilerimizin devlet sigortası sistemine katılımını teşvik etmek amacıyla tüm sigorta branşlarında oluşan primin yüzde 5'i oranında indirim getirdik" dedi. Çiftçilerden gelen yoğun talep üzerine yayımlanan Bakanlar Kurulu kararıyla 2018 yılında devlet destekli tarım sigortalarının yaygınlaştırılması, poliçe sayısının artırılması ve sigortalılık oranlarının yükseltilmesi amacıyla birtakım değişikliklere gittiklerine dikkati çeken Fakıbaba, "İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası"nın kapsamını genişlettiklerini bildirdi.



Rigorent ve ING Bank'tan Işbirliği!

Araç kiralama sektörünün en çok tercih edilen şirketlerinden Rigorent, sunduğu fırsatlara bir yenisini daha ekleyerek ING Bank ile yepyeni bir anlaşma gerçekleştirdi. Türkiye genelinde yaygın şekilde araç kiralama hizmeti veren Rigorent ve ING Bank arasında yapılan anlaşma kapsamında, ING Bank müşterileri, "ING Mobil" uygulaması üzerinden alacakları indirim kodunu www.rigorent.com veya Rigorent'in çağrı merkezi üzerinden gerçekleştirilecek olan araç kiralama işlemlerinde kullanarak yüzde 20'lik bir indirim şansı yakalayacaklar. Aralık ayıyla birlikte başlayan kampanya, 2018 yılında da devam edecek. Araç kiralamada Rigorent'i seçen ve yüzde 20'lik indirim hakkından yararlanmak isteyen ING Mobil kullanıcıları, 2018 yılının Haziran ayına kadar kampanyadan faydalanabilecek.



Vakıf Emeklilik minik sanatçıları ödüllendirdi

Vakıf Emeklilik tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen "Kumbara Tasarımı Resim Yarışması'nın ödülleri Güneş Sigorta Sanat Galerisi Sergi Salonu'nda düzenlenen törenle sahiplerine verildi. Ayrıca seçilen eserlerden oluşturan serginin açılışı da gerçekleştirildi. 7-10 yaş arası 4 bin 300 ilkokul öğrencisinin katıldığı yarışmada, dereceye giren 5 yarışmacı ödüllerini Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı'nın elinden aldı. Türkiye genelinde gerçekleştirilen yarışmada Samsun Bahçeşehir Koleji'nden Ada Durmaz birincilik ödülünün sahibi oldu. Yarışmacıya birincilik ödülü olarak bisiklet hediye edildi.

SİGORTA VİTRİNİ

TARSİM'in kapsamı genişledi

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) teminatlarının kapsamı genişletilerek, ilçe bazlı kuraklık verim sigortasıyla, kuru tarım alanlarında yetiştirilen buğdayın yanı sıra arpa, çavdar, yulaf ve tritikale ürünleri ile bu ürünlerin sertifikalı tohumlukları da teminat kapsamına dahil edildi.TARSİM tarafından 2018 yılında kapsama alınacak riskler, ürünler ve bölgeler ile prim desteği oranlarına ilişkin Bakanlar Kurulu kararı 1 Ocak'tan itibaren geçerli olmak üzere yürürlüğe girdi. Karar kapsamında bitkisel ürünler için dolu ana riski ile birlikte fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, sel ve su baskını ek riskleri paket halinde verilecek.

BNP Paribas Cardif erken tedavinin önemine dikkat çekiyor

Kadınlarda kanser türlerinin görülme sıklığı son yıllarda giderek artıyor. Kişinin iş kaybına uğraması dolayısıyla oluşan maddi kayıplar ise tedavi sürecini daha da zorlaştırabiliyor. BNP Paribas Cardif Türkiye'de kadın kanserlerinde farkındalığı artırmak için hazırladığı kampanya filminde, sağlık sigortası olsun ya da olmasın, "Kadına Değer Sigortası" olan kadınların, kadın kanserlerinden biri için teşhis konulduğunda, anında sigortadan ödeme alabildiklerinin altını çiziyor.

Anadolu Sigorta, konut sigortasındaki teminatları genişletiyor

Evi ve içindeki eşyaları pek çok riskten koruyan konut sigortası, kiracılara da geniş teminatlar sunuyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Konut sigortası evin yanı sıra eşyaları da; yangından hırsızlığa, depremden su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alıyor. Bu yüzden ev sahibi kadar o konutta yaşayan kiracı için de bu teminat önemli, konut sigortasını, yılların birikimi ve büyük özverilerle edindiğimiz yuvalarımızın teminatı olarak da tanımlayabiliriz" dedi.

Vakıf Emeklilik de tamamlayıcı sağlık sigortası satıyor

Vakıf Emeklilik, Güneş Sigorta işbirliği ile sağlık sigortası branşında, 'Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' satışına başladı. Özel anlaşma yapılan tüm sağlık kurumlarında yılda 10 vaka ile geçerli ve yüzde 100 ödemeli olan Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile ayakta tedavi teminatında bulunan 10 defa doktor muayenesine bağlı olarak uygulanacak tetkikler (tahlil, röntgen, ileri tanı yöntemleri, fizik tedavi) yine aynı muayene limiti içinde karşılanıyor.

Aksigortalılar, 'nakliyat'ta sertifikaya 1 dakikada ulaşıyor

Aksigorta, müşterilerine daha hızlı hizmet verebilmek ve onların hayatlarını kolaylaştırabilmek adına Nakliyat Sertifikası Programı'nı geliştirdi. Nakliyat Sigortası'na ihtiyaç duyan müşteriler, Aksigorta Nakliyat Sertifikası Programı için özel olarak hazırlanan portal üzerinden diledikleri zaman, sadece bir dakikada içinde oluşturuyor. https://nakliyatsertifika.aksigorta.com.tr/ portalı üzerinden tüm bilgilerini sisteme eksiksiz giren Aksigorta müşterileri, hızlı ve doğru şekilde sertifikalarını hazırlayabiliyor.

Doğa Sigorta'dan kasko yaptıranlara sağlık paketi

Doğa Sigorta, kasko poliçesi yaptıran sigortalılara Kolan Hospital Group iş birliğiyle, Kontrol Paketi hediye ediyor. İstanbul, Balıkesir, Bilecik, Bursa, Çanakkale, Edirne, Kırklareli, Kocaeli, Sakarya, Tekirdağ, Yalova illerinde ikamet eden otomobil sahibi gerçek kişi sigortalılar, kasko dahilinde farklı kategorilerde sunulan Kontrol Paketleri'nden birini tercih edebiliyor. Üroloji, Genel Cerrahi, Kardiyoloji, Fizik Tedavi ve Göz Paketi olmak üzere 5 farklı kategoride sunulan Kontrol Paketleri'nden, kasko sahibi olanlar faydalanabiliyor.

Otomatik katılımda caymayın avantajlı ve kazançlı olun

2018 yılı başından itibaren 'Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) yeni etabı başladı. Sistemde, caymayan ve birikim yapmaya devam eden çalışanları avantajlı ve kazançlı bir yıl bekliyor. Çalışanlar için otomatik katılımdan caymamak için 10 nedeni mercek altına aldık.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türkiye'de 45 yaş altında, bir iş yerinde çalışan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) çatısı altındaki bireylerin çalıştıkları şirketler aracılığıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılmasına olanak veren 'Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) yeni etabı başladı. Yılbaşından itibaren çalışan sayısı 50 ve üzeri ancak 100'den az olan işyerleri ile belediyeler, il özel idareleri ve Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) çalışanları, temmuzdan itibaren de 10-49 çalışanı olan işyerleri sisteme dahil edilecek. Bu yıl sisteme yaklaşık 4.5 milyon kişinin dahil olması bekleniyor. Sistemde, caymayan ve birikim yapmaya devam eden çalışanları da sürprizlerle dolu, kazançlı bir yıl bekliyor. Bu yıl sisteme girecekler kendilerine sunulacak fonlarla geçen yıldan daha kazançlı çıkacak; hem gelirlerini hem de getirilerini artırma fırsatı yakalayacak! Biz de çalışanlar için 2018'de otomatik katılımdan caymamak için 10 nedeni mercek altına aldık.

İkinci şans iyi kullanılmalı

Bir tasarruf ve yatırım sistemi olarak da değerlendirilebilecek OKS'ye dahil olmak, bireylerin en başta 'tasarruf' yapmalarına ve tasarruf bilincinin de artmasına yol açacak. Bir çalışana, sistemde en az 10 yıl kalması ve 56 yaşını tamamlaması şartıyla size ikinci bir emekliliğin de kapıları açılıyor. Ülkemizde, Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan emekli olanların emeklilik maaşlarının çok düşük olduğu dikkate alındığında gelecekte daha rahat bir emeklilik dönemi geçirebilmesi için çalışana verilen 'ikinci bir şansı' kullanması büyük önem taşıyor.

Ülkemizde de tasarruf oranlarının yetersiz olduğu bilinen bir gerçek. İşte OKS ve gönüllü BES, Türkiye'de tasarrufların artmasına da katkıda bulunacak. Hükümetin de 2013 yılından beri yüzde 25 devlet katkısı ile sistemi teşvik etmesinin gerisinde de tasarrufları artırmak ve cari açık sorunu çözme hedefi yatıyor. Bu nedenle bir birey, ister 'otomatik' olarak, isterse 'gönüllü' olarak BES'e katılsın, ülkemizdeki tasarruf yetersizliği sorununun çözümüne katkıda bulunacak. Tasarrufların artması, bir anlamda yatırımların da artması demek. Yani, OKS'ye dahil olmak, çalışanlara yol, su, elektrik olarak da geri dönecek!

Devlet katkısı büyük fırsat

Bunun dışında gerek otomatik katılım gerekse gönüllü BES'te yüzde 25 devlet katkısının sürmesi başlı başına büyük bir avantaj. Geçen yılın 2'inci yarısında olduğu gibi belli konjonktürel dönemlerde kurdaki artıştan dolayı dolardaki getiriyi dışarıda bırakırsak BES, hiç bir yatırım aracında olmayan bir getiriyi temsil ediyor. Otomatik katılımdaki avantajlardan bir tanesi de sistemde cayma hakkını kullanmayıp, sistemde kalmaya devam eden katılımcılara yönelik 'ek devlet katkısı.' Söz konusu katılımcılara (cayma hakkını kullanmayan) 1.000 TL de ek devlet katkısı veriliyor. Ayrıca, otomatik katılımla ilgili olarak Hazine Müsteşarlığı'nca hazırlıkları süren yeni reform paketinde de 1.000 TL'lik devlet katkısının nemalandırılması söz konusu. Bu da çalışanlar için ekstra bir gelir anlamına geliyor. Otomatik katılımdan çıkmamak için nedenlerden bir tanesi de 'ara verme' ile ilgili. Dileyen çalışan, katkı payı ödemelerine ara verilebiliyor. Ancak, bu konuda mevzuatta 3 aylık bir süre söz konusu. 3 ayın sonunda

OKS'de 2017'nin bilançosu

Çalışan sayısı:	3.417.003
Fon tutarı:	1.793.068.070 TL
Katkı payı tutarı:	1.722.891.787 TL
Sertifika sayısı:	3.497.574

*29.12.2017 itibarıyla. Kaynak: EGM.

çalışandan tekrar katkı payı tahsil edilmeye başlanıyor. Bu nedenle, çalışanın 3 ayda bir söz konusu talebini yinelemesi gerekiyor.

İşsiz kaldım diye korkmayın!

Otomatik katılımda çalışanın sistemde kalmasını destekleyen hususlardan bir tanesi de sistemdeki bir takım esnekliklerle ilgili. Sözgelimi, OKS'ye dahil olan bir birey işten çıkarıldı ya da işyerini değiştirerek, başka bir işyerine geçti. Ancak, katkı payı da ödemek istiyor. Bu durumda da bireyin üzülmesine gerek yok. Söz konusu koşullara sahip olan birey, önceki işyerinde dâhil olduğu emeklilik planı kapsamında, en az ilgili takvim yılının ilk altı ayında uygulanacak aylık asgari brüt ücretin yüzde 3'ü oranında katkı payı ödeyerek sistemde kalmaya devam edebiliyor.

Fon seçenekleri ile getiri artacak

Ayrıca, bu yıl çalışanlara sunulacak fon seçenekleri artıyor. 2017'de BES'e otomatik katılanlara 'başlangıç fonları' sunuluyordu. 2018 başından itibari ile her hangi bir fon tercihinde bulunmayan çalışanlara artık 'standart fonlar' sunulmaya başlandı. Çalışanlar, yeni dönemde standart fonları tercih etmek zorunda da değil. Dilerlerse söz konusu fonlardan ayrılabilecek. Şirketler, söz konusu çalışanlara yönelik 'risk profili anketi' sunacak. Faizli fonları tercih eden çalışanlar, dilerlerse 4 farklı değişken faizli fondan, Muhafazakar, Dengeli, Atak, Agresif fonları, faizsiz fonları tercih edenlerin de Atak/Dinamik/Büyüme ve Agresif olmak üzere 2 farklı değişken faizsiz fonu tercih etme imkanı var.

Bu yıl ocak ayında 1.1 milyonu özel sektör, 261 bin'i memur olmak üzere yaklaşık 1.3 milyon, temmuz ayında ise ağırlığı küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) olmak üzere 3.1 milyon çalışan sisteme dahil olacak. Hazine Müsteşarlığı'nın OKS'de yeni reform paketi üzerinde de çalışmaları sürüyor. Geçen günlerde bir açıklama yapan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. N. Şerif Çakırsoy, BES ve otomatik katılımda revizyon içeren çalışmalara başladıklarını belirterek, "Bu reformu en kısa zamanda tüm paydaşlarla istişare edip, hayata geçireceğiz" dedi.

OKS'de 3 farklı devlet katkısı var

▼ Çalışan katkısının yüzde 25'i oranında verilen devlet katkısı,

▼ Cayma hakkını kullanmayan çalışanlara verilen 1.000 TL'lik başlangıç devlet katkısı,

▼ Emekli olduktan sonra birikimini emekli aylığı olarak almak isteyen (en az 10 senelik yıllık gelir sigortası tercih eden) çalışana, birikiminin üzerine yüzde 5 ilave devlet katkısı.

Otomatik katılımdan caymamak için 10 neden…

1 Bireysel olarak her ay düzenli tasarruf yapmaya başlayacaksınız.

2 Sistemde en az 10 yıl kalmanız ve 56 yaşını tamamlamanız şartıyla size ikinci bir emekliliğin kapıları açılıyor.

3 Yaptığınız tasarruflarla, ekonomiye katkıda bulunacaksınız.

4 Hiçbir yatırım aracında bulunmayan, 'yüzde 25 devlet katkısı'ndan yararlanacaksınız.

5 Bu yıl 'standart ve değişken fon' seçeneklerinden yararlanıp, getirinizi artırabileceksiniz.

6 1.000 TL ekstra devlet katkısından yararlanacaksınız. Ayrıca, söz konusu katkının da nemalanması gündemde.

7 Dilerseniz katkı payı ödemelerine ara verebilirsiniz.

8 İşsiz bile kalsanız, katkı payı ödeyerek sistemde kalmaya devam edebilirsiniz.

9 Emekli olduğunuzda 'yıllık gelir sigortası' yaptırırsanız, her ay düzenli emekli aylığı elde edeceksiniz.

10 Emekli olduğunuzda, en az 10 senelik yıllık gelir sigortası tercih ederseniz birikiminizin üzerine yüzde 5 ilave devlet katkısı alacaksınız.

2018'de çalışanları OKS'de neden bol kazanç bekliyor?

▼ 2018 yılının başında çalışanlara faizli ve faizsiz olmak üzere farklı yatırım araçlarına yatırım yapan 'standart fonlar' ve 'değişken fonlar' sunulmaya başlanacak.

▼ Sistemde cayma hakkını kullanmayıp kalanlara ödenen 1.000 TL devlet katkısının nemalanması gündemde.

▼ Bireylerin yatırdıkları katkı payının yüzde 25'i kadar devlet katkısı uygulaması devam ediyor.

▼ Bu yıl başlayacak yüzde 40 Kuralı'nın da sistemde rekabeti artırarak, katılımcıların getirilerini olumlu etkilemesi bekleniyor.



RÜVEYDA BAYRAM







Rabia Şen-Öğrenci-24

Yakın zamanda hayata geçirmeyi düşünmüyorum

BES ve otomatik katılımı duydum. Ancak, hala öğrenci olmamdan bu konusu da ayrıntılı bilgim var diyemem. Yakın zaman içerisinde de hayata geçireceğim bir plan gibi de görünmüyor. Ancak, en kısa zamanda araştıracağım.



Ahmet Babal - Aşçı - 24

Yüzde 25 devlet katkısı cazip

Şu anda BES hesabım bulunmuyor. İlerleyen günlerde hesabı oluşturmayı planlıyorum. Yüzde 25 devlet katkısı cazip geliyor. Bir yandan da 10 yıl boyunca 25lik devlet katkısından yararlanamamak düşündürüyor. Küçük bir meblağ ile başlayıp, 10 yıl unutacağım bir birikim olacak sanırım.



Çağrı Şen-Avukat-28

Emekli maaşları dikkate alındığında 'acil çıkış kapısı'

Otomatik katılım, mantıklı bir yatırım aracı olduğunu düşünüyorum. Sistemin, ülkemizde özellikle devlet kaynaklı zorunlu sigortalı olma hali ve devamında gelen komik emekli maaşları ve hayat şartları dikkate alındığında 'acil çıkış kapısı' olduğunu düşünüyorum. Maddi birikimlerini, anlık kazançlar için döviz, altın ya da borsa gibi alanlarda değerlendiren ülkemizde, güvenilirliğini arttırması halinde çok daha fazla kişiyi bünyesine toplayabilecek bir oluşum. Ben de bir gün faydalanacağım.



Görkem Derin- Psikolog- 27

Devlet katkısı daha fazla olmalı

Otomatik katılımın zorunlu olması güzel, ancak devlet katkısının daha fazla olması gerekiyor. Biraz daha, devlet destekli bir sürecin olması çalışanları da memnun edecek. Çalışanların, toplu parasını 56 yaşından sonra alabilecek olması bence yanlış. 56 yaş çok fazla. Sektörel bir yaş düzenlemesi getirilirse daha adil olabilir.



Barış Kayserilioğlu - Yönetici- 30

Mevcut sözleşmemi iptal etmek zorunda kaldım

2005 yılından bu yana, BES müşterisi olarak katkı payı ödemekteyim. BES sisteminin önemli avantajlarından birisi yüzde 25 oranında devlet katkısı olması. Ancak bu katkıdan yararlanabilmek için minimum 10 yıl sistemde kalmak ve katkı ödemelerini düzenli yapmak gerekiyor. Ayrıca, bilindiği üzere 2017 yılı itibariyle zorunlu BES sistemine geçildi. Bu sistem hali hazırda BES müşterisi olmama rağmen beni tekrardan sisteme dahil etti. Mevcut sözleşmemi, yeni sisteme taşıma şansım olmadığından zorunlu emeklilik sözleşmemi iptal ettim.

RÖPORTAJ

Emeklilik fonlarının getirisini 'arsa ve konutla' kıyaslamak yanlış

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcıların fonlarının getirisini, o yılki en yüksek getiri sağlayan yatırım aracı ile kıyaslama hatasına düştüğünü belirten NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Kerem Özdağ, "Fonlar, uzun vadede katılımcıya yüksek getiri sağlıyor" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Cihan Mutlu

Türkiye'de gerek gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), gerekse geçen yıl başında başlayan ve 2018'den itibaren, 50-99 çalışanı olan şirketlerin de katılmaya başladığı 'Otomatik Katılım Sistemi' (OKS) büyümeyi sürdürüyor. Hem bireylerin hem de yurtiçi tasarrufların artmasına yol açacak söz konusu sistemlerin 'bam teli' hiç kuşkusuz emeklilik fonları. Gönüllü BES ve otomatik katılımda katılımcıların yaşları ve risk seviyelerine uygun fonları seçmeleri sistemde gelirlerini artırmak için büyük önem taşıyor. Geçen ay, NN Hayat ve Emeklilik'in Risk'ten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (CRO) Kerem Özdağ'la bir araya geldik. BES, OKS ve NN Hayat ve Emeklilik'le ilgili söyleştiğimiz Özdağ'ın, BES katılımcılarıyla ilgili önemli bir tespiti var: "Katılımcılar, emeklilik fonlarının getirisini, o yılki en yüksek getiri sağlayan yatırım aracının getirisiyle kıyaslama hatasına düşüyor."

Fonlar iyi yönetiliyor

Fonların uzun dönemli getirisinin yüksek olduğunu vurgulayan Özdağ, "Ancak, emeklilik fonlarının şöyle bir şanssızlığı var: Katılımcı o yıl, arsa, konut vb. ne çok getiri sağladıysa fonları bunlarla kıyaslama hatasına düşüyor. Hatta, her yıl önceki yıl kıyasladığı araca da bakmadan yüksek getiri sağlayan başka bir araçla kıyaslıyor. Halbuki, emeklilik fonları karşılaştırma ölçütlerine göre iyi yönetiliyor. Her fon bir her yıl belli bir getiri sağlıyor" diyor. Basına yönelik de eleştirilerde bulunan Özdağ, emeklilik fonlarının iyi getiri sağladığı yıllarda fazla haber yapılmadığını, buna karşın düşük getiri sağladığı yıllarda ise haberlere konu olduğunu söylüyor.

Yüzde 90'ı fon değiştirmiyor

Katılımcıların yüzde 90'ının fon dağılımım değiştirmediğini, yüzde 10'luk kesimin de yılda 1 kez değiştirdiğini belirten Özdağ, katılımcıların fonları iyi takip ederek ve fon kompozisyonların değiştirerek getirilerini artırmalarının mümkün olabileceğini söylüyor.

Özdağ'a, 2018 yılı başından itibaren OKS'ye 50-99 çalışana sahip iş yerlerinin de dahil olduğunu hatırlatarak, "OKS, 2018 yılına nasıl bir başlangıç yaptı? Sisteme ilgi ne düzeyde?" sorusunu da sordum. Özdağ'a göre, bu konuda bir şey söylemek için henüz erken. Çalışanların maaşlarının ay sonundan itibaren ödenmeye başladığını belirten Özdağ, "1 Ocak'ta sisteme katılanlar için esas fotoğrafın mart-nisan gibi görüleceğini düşünüyorum" diyor.

Cayma oranı düşer

Özdağ, gerek sistemin geçen yıldan farklı olarak daha iyi tanınması, gerekse OKS için hazırlıkları süren 'reform paketi'nin de hayat geçmesi durumunda cayma oranı'nın bu yıl düşebileceğini vurguluyor. Bununla

birlikte, Özdağ sektördeki diğer yöneticiler gibi cayma oranından çok, 'bardağın dolu' tarafına yani, sistemde kalan ve katkı payı ödemeye devam eden katılımcılara odaklanılması gerektiği düşüncesinde. Sistemde kısa zamanda 3 milyonu aşkın katılımcı sayısına ulaşıldığını belirten Özdağ, bunun da çok büyük bir başarı olduğunu söylüyor. Bununla birlikte, çalışanlara yönelik 'iletişim faaliyetleri'nin çok önemli olduğunu ifade eden Özdağ, şu görüşleri dile getiriyor: "Sistem, çalışanların tasarruf etmesi ve emeklilik dönemlerinde refah seviyesinin düşmemesi için çok önemli. Ayrıca, çok şeffaf. Mevzuat çok iyi düzenlenmiş. Emeklilik şirketlerinin sermaye yapıları çok güçlü. Emeklilik şirketleri zor duruma düşse bile katılımcıların fonları, Takasbank'da korunuyor. Yüzde 25 devlet katkısı da sistemde büyük bir teşvik. Bu nedenle sistemin faydalarının, çalışanlara çok iyi anlatılması gerekli."

OKS'nin başladığı 2017'den bu yana, gönüllü BES tarafında ise katılımcı sayısında bir yavaşlama dikkat çekiyor. Bu konuda da düşüncelerine başvurduğumuz Özdağ, gönüllü BES'in de 2018 sonundan itibaren yeniden ivme kazanacağı görüşünde. Özdağ, gerek hazırlıkları süren reform paketinde 18 yaş altının sisteme dahil edilmesinin yer almasının, gerekse otomatik katılımda 2018 yılı sonuna kadar büyük kitlelerin sisteme girişi tamamlanacak olmasının, gönüllü BES'e yeniden ilgiyi artıracağını söylüyor.

Hayattaki hızlı büyüme krediye bağlı

OKS ve BES dışında 'hayat sigortaları' ile ilgili olarak da sorularımızı yanıtlayan Özdağ, 2017 yılında hayat branşındaki hızlı büyümenin 'kredi bağlantılı hayat sigortaları' kaynaklı olduğunu söylüyor. Geçen yıl, Kredi Garanti Fonu (KGF), bankaların ek kredi kapasitesindeki artış ve kredi hacmindeki büyümeye bağlı olarak 'kredi bağlantılı hayat sigortaları'nda da büyüme yaşandığını kaydeden Özdağ, bu durumun hayat branşının yüzde 35 civarında büyümesinde etkili olduğu görüşünde. Özdağ, bankaların kredi verdiğinde hayat sigortası yaptırmanın zorunlu olmamakla birlikte, sigortanın vefat ya da maluliyet hallerinde müşterinin bankaya olan borcunu kapatarak, kredi kullanan bireyi ya da yakınlarını güvence altına aldığına dikkat çekiyor. Kredi bağlantılı sigortalar dışında son zamanlarda 'tehlikeli hastalıkları' içeren hayat sigortası ürünlerine de talep olduğunu dile getiren Özdağ, hayat branşının 2018'de



geçen yılki kadar hızlı olmamakla birlikte enflasyonun üzerinde büyüyebileceğini kaydediyor.

'Dijital kanalları aktif kullanacağız'

Özdağ'la söyleşimizde sektör dışına çıkarak biraz da NN Hayat ve Emeklilik'i konuştuk. Özdağ'ın verdiği bilgilere göre, şirket öncelikle 'inovasyon'a büyük önem veriyor; istikrarlı ve kârlı büyümeyi sürdürüyor. 2017 yılında 'hayat' tarafında hızlı büyüyen şirket, otomatik katılımda da pazar payını geçen yılın başına göre artırmış. 2018 yılında, OKS tarafında iddialı olan şirket, geleneksel dağıtım kanalları dışında özellikle 'dijital kanalları' aktif olarak kullanarak katılımcılara ulaşmayı hedefliyor. Acente ve bankasürans kanalından da satışlarını sürdüren NN Hayat ve Emeklilik'in ING, Anadolu Bank ve Abank ile anlaşması bulunuyor. Şirket, ürünlerin satışı için önümüzdeki dönemde anlaşmalı banka sayısını da artırmayı hedefliyor.

Organik büyümeye odaklandık

Özdağ'a, piyasada son zamanlarda gerçekleştirilen şirket birleşmeleri ve portföy devralmalarını hatırlatarak, "NN Hayat ve Emeklilik'in gündeminde portföy devralma ya da şirket satın alma var mı?" sorusunu sorduk. Şirketin gündeminde satın alma ya da devralmanın olmadığını belirten Özdağ, 'organik büyümeye' odaklandıklarını kaydediyor. Bu yıl yeni bir hayat sigortası ürününü de piyasaya sunmayı planladıklarını belirten Özdağ, henüz lisans almamakla birlikte sektörde emeklilik şirketlerinin de satışına başladıkları 'tamamlayıcı sağlık sigortası' (TSS) ile de yakından ilgilendiklerini kaydediyor. "Yapacağımız analizlere göre, kâr edeceğimizi görürsek, tamamlayıcı sağlık sigortası için lisans başvurusunda bulunacağız" diyor Özdağ.

Gelir sigortası için çalışmalar sürüyor

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Kerem Özdağ, BES'te katılımcılara emekli olduktan sonra ömür boyu düzenli maaş ödenmesini sağlayacak 'yıllık gelir sigortası' (emeklilik iradı) piyasaya sunma konusunda emeklilik şirketlerince çalışmaların sürdüğünü söylüyor. Sistemden emekli olanların büyük bir kısmının, toplu para alıp sistemden çıkmayı tercih ettiğini ifade eden Özdağ, şunları söylüyor: "Emekli olan sayısı arttıkça sektörde böyle bir ürüne ihtiyaç var. Ancak, bu konuda şirketlerin beklentileri de söz konusu. Sözgelimi, düzenli ödemelerdeki artış oranın, enflasyona değil de başka bir endekse bağlanması, yeni mortalite tabloların oluşturulması, böylelikle emekli bireylerin yaşam beklentilerin tahmin edilmesi bunlar arasına yer alıyor."



‘AVM’lerde sigorta ile huzur içinde dolaşın

AVM müşterilerine yönelik ne gibi teminatlar sunuluyor?

- Asansör ve yürüyen merdiven sorumluluk
- Çocuk bakım hizmeti
- Garaj mali sorumluluk
- Valet parking
- Su arıtma hasarları
- Bedeni zararlar

Zamanımızın önemli bir kısmını geçirdiğimiz Alışveriş Merkezleri’nde (AVM) dolaşmak bir takım riskleri de beraberinde getiriyor. Bu konuda imdada yetişen ‘AVM Paket Sigortaları’, hem AVM’leri hem de AVM’deki müşterileri güvence altına alıyor.

Pek çoğumuz yorucu iş temposundan sonra günün sonunda ya da hafta sonu ailelerimizle birlikte soluğu Alışveriş Merkezleri’nde (AVM) alıyoruz. Dükkanlardan alışveriş yapmak ve yemek yeme ihtiyacı yanında, söz konusu yerler, ‘sinema’ meraklılarının da gözde mekanları durumunda. Bununla birlikte, bireyler açısından AVM’lerde dolaşmak kapalı mekanlar oldukları için bir takım riskleri de beraberinde getiriyor. Ancak, geçmişte yaşanan (özellikle yürüyen merdivenlerle ilgili) bir takım sorunlardan sonra AVM’lerin müşterilerine karşı sorumlulukları konusunda daha dikkatli olduklarına vurgulamak gerekiyor. Sektördeki büyük sigorta şirketlerinin de sundukları ‘AVM Paket Sigortaları’ da hem AVM’leri hem de AVM’deki müşterileri güvence altına alıyor.

Teminatlar çok zengin

AVM Paket Sigortası kapsamında ek prim ve sözleşmeyle ‘asansör ve yürüyen merdiven sorumluluk’, ‘çocuk bakım hizmeti’, ‘garaj mali sorumluluk’, ‘valet parking’, ‘su arıtma hasarları’ ve bedeni zararları kapsayan ‘üçüncü kişilere karşı sorumluluk’ teminatları verilebiliyor. Söz konusu sigorta kapsamında, aynı zamanda sigorta şirketi ile AVM’nin karşılıklı anlaşması sonucunda, yangın, yıldırım, infilak, dahili su, izolasyon yetersizliği sonucu oluşan dahili su, fırtına, kara taşıtları, çarpması, hava taşıtları çarpması, duman, iş durması, alternatif işyeri değişikliği masrafları, kira kaybı, enkaz kaldırma masrafları, hırsızlık, hukuksal koruma, acil sağlık hizmetleri, fiziki zararlar da teminat olarak sunulabiliyor. Bunlar dışında da deprem, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terör, kiracının malike karşı ya da malikin kiracıya karşı sorumluluğu vb. riskler de ek prim ve sözleşmeyle güvence altına alınıyor.

Kira kaybı ve sorumluluk sigortaları önemli



LEVENT NART

Nart Sigorta ve Brokerlik Yönetim Kurulu Başkanı

AVM yatırımcılarının klasik yangın, terör ve doğal afet sigortalarına ek olarak mutlaka kira kaybı ve sorumluluk sigortalarına da dikkat etmesi gerektiğine dikkat çeken Nart Sigorta ve Brokerlik Yönetim Kurulu Başkan Levent Nart, “Özellikle kira kaybı hesaplarının uzman kişiler tarafından yapılması hasar anında yatırımcının zararını minimuma indirecektir” dedi. Nart’a göre, yanlış yapılmış bir kira kaybı hesabı yatırımcıyı fiziki zararından daha yüksek tutarlı bir finansal zarara uğratabilir. AVM’lerin ziyaretçilerden ayrı düşünülemeyeceğinin altını çizen Nart, “Yatırımcılar ziyaretçilerin canı ve malına karşı da sorumluluklarını da ihmal etmemeli ve yeterli limitte alışveriş merkezleri için özel şartlarla genişletilmiş üçüncü şahıs sorumluluk sigortaları yaptırmalı” dedi.

'Tamamlayıcı sağlık' yaptır özel hastaneye 1 kuruş ödeme!

Özel hastanelere ödenen 'fark ücretleri'nin sigorta şirketlerince ödenmesini sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortası konusunda farkındalık artıyor. Sektör temsilcileri sigortanın gelişmesi için vergi teşvikinin artırılmasının gerektiğini söylüyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Sağlık sigortası, bireyler için çok önemli bir sigorta türü. Hayatta olduğumuz sürece zaman zaman ciddi sağlık sorunları yaşıyoruz. Şifa bulmak için çoğu zaman da soluğu özel hastaneler de alıyoruz. Ancak, söz konusu hastanelerin fiyatları da bazı branşlarda özellikle de yatarak tedavilerde dudak uçuklatan cinsten. İşte burada da imdada 'sigorta' yetişiyor. Özel hastanelerin veya sağlık kuruluşlarının sağlık hizmetlerinden de yararlanmak istiyorsunuz, ancak yüksek 'fark ücretleri'nden çekiniyorsanız tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) tam da size göre. Sigortayı yaptırırsanız, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) anlaşmalı özel hastane ve sağlık kuruluşlarında, bir kuruş ödemeden hizmet alıyorsunuz.

'Terör' kaynaklı sağlık giderleri kapsam altında

TSS'nin sağladığı teminatlar, birçok sigorta şirketine göre değişiyor. TSS, 'ayakta tedavi' veya 'ayakta+yatarak' diye ikiye ayrılıyor. Doktor muayeneleri, cerrahi ve dahili yatışlar, fiziki tedavi giderleri hep bu kapsam içinde hizmet veriliyor. Ayrıca, 18 yaşın altındaki kişiler tek başlarına sigortalanamazken, üst sınır ise 55-70 arasında oynuyor.

Hayat dışı sektörün lideri Allianz Türkiye'nin, TSS ürünü de pazarda önemli bir paya sahip. Müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda teminatları genişlettiklerini belirten Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet, son dönemde, Sağlık Sigortası Genel Şartları'nda kapsam dışı tutulan 'terörden kaynaklı' sağlık giderlerini de ürün kapsamına aldıklarını söylüyor. Lembet, ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: " 'Turuncu' anlaşmalı kurum ağı seçeneği SGK'yla her branşta anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında kullanılırken, 'Turuncu +' anlaşmalı kurum ağı seçeneğinde bu ağa ek olarak belli başlı branşlarda anlaşmalı olan özel sağlık kuruluşlarında gerçekleştirilecek tedaviler de poliçe kapsamına alındı. Müşterilerimizin tercihlerine göre yatarak tedavi paketine ayakta tedavi ve doğum paketleri de eklenebiliyor."

TSB ve TÜSİAD ile işbirliği

Sigortacılar, en son 23 Ekim 2013 tarihinde yayımlanan Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nde 'Tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası ürünleri' başlığıyla bir mevzuat hazırlandığını ve şu ana kadar bu konuda herhangi bir güncelleme yapılmadığını söylüyor. Türkiye'de TSS'nin gelişmesi için çalışmalar da yapıldığını ifade eden Pınar Oruç Lembet, şunları söylüyor: "Kamusal teşvik sağlanması, gelir vergisi uygulamasında daha avantajlı bir yapının kurulması, işleyişi kolaylaştırabilmek ve risk değerlendirmesi ile tazminat ödeme süreçlerinde doğru karar verebilmeyi sağlamak amacıyla sigorta kapsamındaki kişilerin geçmiş sağlık bilgilerine

Tamamlayıcı sağlıkta sigortalı adedi 4 yılda 6 kat arttı

Yıl	Teminat adedi	Sigortalı adedi
2014	106.359	108.395
2015	144.796	134.383
2016	394.514	404.975
2017	1.049.210	676.124

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği

ulaşabilme olanağının sağlanması gibi konularda da TSB ve TÜSİAD gibi kurumlar aracılığıyla kamuyla da işbirliği içinde çalışmalar yapıyoruz."

Vergi teşvikleri şart

TSS'yi Medical Park işbirliğiyle Türk sigorta sektöründe ilk başlatan Mapfre Sigorta'nın Sağlık Direktörü Baki İtez, sağlık alanında, belirli bir büyüme trendini yakalayan Türkiye'de sigorta bilincinin artırılması yönünde de ilave çalışmalar yapılması gerektiğini söylüyor. TSS'de mevzuat açısından yapılması gereken en önemli şeyin 'vergi teşvikleri' için düzenlemeler olduğunu ifade eden İtez, şu önerileri dile getiriyor: "Bir yılda azami asgari ücret tutarı kadar bir prim gider kaydedilebiliyor. Bu çok az bir tutar. Genelde de kurumlar bunu BES için kullanıyor. Kurumlar çalışanlarına özel sigorta yaptırırsa da ödediği primlerin yüzde 15'ni gider gösterebiliyor. Bu, yüzde 15 in yüzde 100'e çıkması, yani çalışanlar için yapılan sigorta prim ödemelerinin tamamının gider kaydedilerek vergiden düşülebilmesi gerekiyor. Bunun kayıt dışılığı önleme yönünde de destekleyici rolü olacak. Dolayısıyla tüzel kişiler için yıllık vergi limitinin artırılması ve direk bordrodan düşülebilecek bir düzenleme yapılması uygun olacak."

Hayat dışında 17 şirket satıyor

Şirket	Ürün ismi
Acıbadem Sigorta	TSS
Axa Sigorta	Sağlığım Tamam
Allianz	Allianz TSS
Anadolu Sigorta	Anadolu TSS
Demir Hayat	Farkı Bizden
Doğa Sigorta	Doğru Adım
Ergo	Yüzde 100 Sağlık
Eureko	TSS
Ethica Sigorta	TSS
Halk Sigorta	Sigortam TSS
Groupama	HİSS
Güneş Sigorta	Güneşim TSS
Mapfre	Fark yok
Ray Sigorta	Tamamlayan Sigorta
Sompo Japan Sigorta	Sompo TSS
Türk Nippon Sigorta	Sağlığınız Bizde ve TNS Tamamlayıcı Sağlık
Unico Sigorta	Tamamlayıcı Sağlık-Ameliyat Sigortası

Tam diş sigortası uygulanmalı

Sektörde TSS'yi sunan şirket sayısı çoğaldıkça piyasada rekabetin de artığı gözleniyor. Rekabetin de etkisiyle sigorta şirketleri, ürüne söz gelimi 'diş tedavisi' gibi teminatları da dahil ettiler. Bu konu ile ilgili olarak da öneri sunan İtez, şunları söylüyor: "Ülkemizde diş tedavilerine genellikle grup poliçelerinde düşük limitli teminatlar veriliyor. Halbuki, diş tedavisinin tamamını kapsayacak şekilde 'tam diş sigortası'nın yapılması gerekiyor. Eğer havuz büyürse teminatlara daha da eklemeler yapılabilir."



PINAR ORUÇ LEMBET

Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı

Anlaşmalı kurum ağı dışında da hasarı kapsıyor

Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet, şirket olarak misyonlarının müşterilerinin her zaman sağlıklarını ve varlıklarını korumak olduğunu belirtiyor. Hayatlarının tüm evrelerinde kendilerinin ve ailelerinin yanında yer aldıklarını söyleyen Lembet, şunları söylüyor: "Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın sektördeki muadillerinden en büyük farkı, anlaşmalı kurum ağı dışında olsa bile SGK ile anlaşması olan bir kurumda yapılan yatarak tedavi işlemlerinde hasarı kapsaması. Ayrıca; doğum paketi olan sigortalılarımız, ayakta tedavi paketindeki 10 muayeneye ek olarak rutin gebelik işlemleri için 10 muayene hakkına daha sahip oluyor."

BES'çiler de sağlıkçı oldu



Bireysel emeklilik şirketlerine sağlık sigortası satma yetkisi verilmesinin ardından sektörde ilk hamle Fibaemeklilik'ten geldi. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satışına geçen yıl, 13 Aralık itibarıyla başlayan Fibaemeklilik, Özel Sağlık Sigortası'nı da 2018 başında ürün gamına dahil etti. Fiba TamSağlık Sigortası, Allianz iş birliği ve AllClub programı güvencesiyle sunuluyor. Diğer bir emeklilik şirketi Vakıf Emeklilik ise, Güneş Sigorta işbirliği ile Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satışına başladı. Özel anlaşma yapılan tüm sağlık kurumlarında yılda 10 vaka ile geçerli olan sigortayı yaptıran bireyler, SGK anlaşmalı hastanelere 'fark ücreti' ödemeyecek. Diğer bazı emeklilik şirketlerinin de Hazine'ye ruhsat başvurusunda bulunduğu ve önümüzdeki aylarda Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satmaya başlayacakları konuşuluyor.



BAKİ İTEZ

Mapfre Sigorta Sağlık Direktörü

Sektörün tazminat yükünü hafifletmek gerek!

Mapfre Sigorta Sağlık Direktörü Baki İtez, tamamlayıcı sağlık sigortasının her geçen gün sektöre büyük bir tazminat yükü getirdiğini ve bunu da kontrol altına alabilmek için iki önemli hususta regülasyon yapılması gerektiğini belirtiyor. Bunlardan birinin tıbbi malzeme fiyatlarındaki kaos, diğerinin ise hastalıkların maliyetindeki belirsizlik olduğunu ifade eden İtez, şunları söylüyor: "Tıbbi malzeme fiyatlarındaki belirsizlik bu alanda yapılacak bir standardizasyon ile çözülebilir ve bu sayede farklı kesimlerin elde ettiği haksız kazanç minimize edilerek ödeme sistemlerinin ve bu sayede nihai tüketici olan hastanın sağlık harcamalarında daha az ücret ödemesi sağlanabilir. İkinci husus ise uzunca süredir konuşulageldiği halde henüz uygulamaya geçirilemeyen tanı-tedavi protokolleri ile DRG (Diagnosis related Grouping) paketlerinin tanımlanması ve geri ödeme sistemlerinde kullanılmaya başlanması ile olabilir."

RS Servis, dolu felaketinde 4 ayda 6 bin 500 aracı onardı

RS Servis, geçtiğimiz yıl yaşanan dolu felaketinden sonra 4 aylık sürede 6 bin 500 aracın onarımını gerçekleştirdi. RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, "RS Servis olarak bu süreçten alnımızın akı ile çıktık. İstanbul'da bir yılda yaptığımız hasarlı araç onarımını 3 ayda yaptık" dedi.

Türkiye'de geçtiğimiz yıl yaşanan dolu felaketi sadece sigorta sektörü için değil hasar ve yenileme hizmeti veren mini onarım şirketleri için de önemli bir sınav oldu. Bu felakette iyi bir performans gösteren şirketlerin başında da Türkiye'nin dört bir yanında birçok servis noktasıyla hasar ve yenileme hizmetleri veren RS Servis oldu. Dolu felaketinden sonra sadece 4 aylık süre içinde 6 bin 500 dolu hasarlı aracın onarımını gerçekleştiren RS Servis, yıl genelinde ise çarpma-çarpışma 12 bin hasarlı araç ve mini onarımda ise 18 bin küçük hasarlı araç onarımını tamamladı. Mobil plastik ve alüminyum parça onarımında ise 400 bin parça toplayan RS Servis, onardığı 250 bin parça ile yine bir rekora imza attı.

2017'de yüzde 20 büyüdü

2017 yılında yaşanan dolu felaketinin sektördeki herkes için bir sınav olduğunu kaydeden RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, "RS Servis olarak bu süreçten alnımızın akı ile çıktık.



İstanbul'da bir yılda yaptığımız hasarlı araç onarımını 3 ayda yaptık. Geçen yıl hasarda ciddi büyüme kaydettik. Büyüme rakamımız bir önceki yıla göre yüzde 20 olarak gerçekleşti. Dolu hasarlı araçların onarımını katınca bu rakam yüzde 60'ı geçti" diye konuştu.

Sigorta sektörünün yükünü aldık

RS Servis olarak dolu felaketi sonrası önemli bir hizmet verdiklerine dikkat çeken Ünaldı, şunları söyledi: "5 Eylül'den sonra herkes otomobilini bırakmaya başladı. 4 aylık süre zarfında 6 bin 500 dolu hasarlı aracın onarımını yaptık. Bunun için Kartal ve Yenibosna'da iki ayrı lokasyon kiraladık. Araçların 4 bin 500'ünü Kartal'da, 2 bin'ini ise Yenibosna'da onardık. Eylül, ekim ve kasımda günlük 100 araç onarımı gerçekleştirdik. Tabi ki bu yoğunlukta aksayan noktalarımız da oldu ve şikayet de aldık. Ancak hızlı çözümler ürettik. Bu sayede aldığımız şikayetlerin oranı yüzde 2'yi geçmedi. Normalde bir yılda yaptığımız araç onarımını üç ayda gerçekleştirdik. Sigorta şirketlerinin yükünü ciddi oranda üzerlerinden aldık." Ünaldı, Türkiye'nin en önemli şikayet sitesi 'şikayetvar.com' sitesinde müşteri memnuniyetinde tüm sektörler sıralamasında ilk beşte yer almalarının ve otomotiv sektöründe 1'inci sırada yer almalarının,çok önemli bir gösterge ve başarı olduğunu da sözlerine ekledi.



RS yurtdışına Prag'dan açılıyor

Türkiye dışında da büyüme planları yapan RS Servis, bu kapsamda ilk yatırımını Prag'da yapıyor. Şubat ayında Prag'ta faaliyet göstermeye başlayacak olan firma, mayıs ayında lansman düzenleyecek. Çek Cumhuriyeti'nde piyasada önemli oyunculardan biri olmayı hedeflediklerini kaydeden Ünaldı, Prag da kurulan şirketin ortağı ve Genel Müdürü olan Fahrettin Turan'ın Çek Cumhuriyeti pazarını iyi bilmesi ve daha önce bu ülkede çeşitli eğitim ve incelemelerde bulunmuş olması sebebi ile başarıya daha hızlı ulaşacaklarını ifade etti. Çek Cumhuriyeti'nde sigorta sektörünün en büyük 4 sigorta şirketi ile şimdiden bağlantı kurduklarına dikkat çeken Ünaldı, şunları söyledi: "Türkiye'de işlerini yaptığımız ve hizmetimizden çok memnun olan sigorta şirketlerinin Çek pazarında ilk dört sırada yer alması bizim yatırım kararımızda büyük rol oynadı. Bu şirketlerin global partneri olmak için ilk adımı attık. Çek Cumhuriyeti-Prag dışında başka bir ülkede daha bu yıl yatırım yapmayı planlıyoruz."

Tüm sektörler içerisinde müşteri memnuniyetinde de ilk 5'teyiz

RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, 'sikayetvar.com'da yer alan bilgilere göre, RS Servis'in Türkiye'de tüm sektörlere göre müşteri memnuniyetinde ilk 5 içinde yer aldığını söyledi. Bu durumun, Türkiye'de sigorta sektörü açısından bir kazanım olduğunu da dile getiren Ünaldı, şu görüşleri dile getirdi: "Sigorta sektörü hizmet tedarikçilerinin müşteri memnuniyet düzeyi yükseldikçe, memnun sigortalıların en iyi pazarlama kanalı olacağını ve bu sayede sigortalılık oranına pozitif katkısı olacağını düşünüyorum."



Bayi ve şubelerimize takım ruhunu aşılayacağız

Öte yandan RS Servis 27 Ocak'ta bayilerle bir 'vizyon' toplantısı gerçekleştirecek. Ünaldı, toplantı ile ilgili şu bilgileri verdi: "İstanbul Pullman Otel'de yapılacak toplantıya, sigorta sektörünün hasar paydaşlarının birbirlerinden beklentilerinin konuşulacağı panel ile başlayacağız. Panelde konuşmacılar, Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği (TSB) Hasar Komitesi Başkan vekili Dr. Hakan Özcan, Sigorta Eksperleri Derneği (SED) Başkanı Ahmet Nedim Erdem, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Sigorta Acenteleri Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut ve 50 ilden gelen servisleri temsilen ben katılacağım. Toplantıya toplam 500 kişi katılacak. Bu katılımcıların 400'ünü bizim çalışanlarımız, 100'ünü ise bayiler oluşturuyor. Panelin ardından vizyon toplantısının konusu 'takım olmak'. Koç Çetin Yılmaz'ın, 'liderlik ve takım olmak' üzerine tecrübelerini aktaracağı konuşmasını dinleyeceğimiz toplantıya gala yemeğimizle devam edeceğiz."

Üç hizmet alanında da büyüyeceğiz

RS Servis'in, 2018 yılı planları ile ilgili de bilgiler veren Ünal Ünaldı, mobil onarımda sigorta şirketlerinin tercihleri doğrultusunda 1 milyon kasko poliçesinde hasar dosyasının içerisindeki 'tampon' onarımının eksperin tercihine bırakıldığını ve sahada başarılı olanın tercih edileceğini kaydetti. Bu sayede mobil onarımda yine ciddi bir büyüme göstereceklerini vurgulayan Ünaldı, "Mobil onarımda pazar payımız yüzde 55. Bu alanda da çok iddialıyız. Bu oran bu yıl sonunda yüzde 60'ı bulacak" dedi. Mini'de ise hızlı büyüme istemediklerini ve her yıl 2 şirket ve belirli bir poliçe sayısı hedeflediklerini ifade eden Ünaldı, bu yıl içinde Quick ve Doğa Sigorta ile anlaştıklarını belirtti. Ünaldı, hasar onarımı konusunda da önlerinde çok ciddi bir pazar olduğunu ve 2018 de bu alanda 2017'ye göre yüzde 60 büyüyerek 20 bin hasarlı araç sayısına ulaşmak istediklerini kaydetti.

Vatandaş marina dışında da 'yat sigortası' yaptırmak istiyor

Sigorta şirketleri özel yat ve teknelerin sigortalanabilmesi için bir marinaya bağlı olması gerektiğini vurguluyor. Ancak, yat sahibi vatandaşlar marina dışında da teknelerine yat sigortası yaptırmak istiyor.



RÜVEYDA BAYRAM
ruveyda@sigortamedia.com

Deniz tutkunlarının vazgeçilmezi olan tekneler, gezi ve seyahatler için çok keyifli araçlar. Ancak, bunların bakımı ve güvenliğini sağlamak da bir o kadar zor. Teknelerini marinada muhafaza edenlerin dışında bir de tekne sahibi olup ancak marina kiralarını ödeyemeyen ya da teknesini marinaya bağlamak istemeyen bir kesim de mevcut. Bu kesim marinaya bağlı olmadığı için teknelerine sigorta yaptıramıyor. Sigorta şirketleri ise marina dışındaki risklerden dolayı, söz konusu araçları ancak marinaya bağlı ise sigortalamak istiyor. Biz de SigortaMedya olarak sigorta şirketlerinin ve vatandaşların bu konuda ki görüşlerine başvurduk.

Marinaların fiyatları dudak uçuklatıyor

Sigorta şirketleri "marina şartı" getirse de tekne sahibi bireylere göre, tekneler marinalar da hasar görebiliyor. Ayrıca, pek çok vatandaşa göre marinaların fiyatları dudak uçuklatıcı rakamlara ulaşabiliyor. Ayrıca bunun dışında duyum aldığımız bir çok vahim olay var: "Tekneye fare girmesi ve farenin wc borularını kemirmesi nedeniyle tekneyi batırması. Pontona bağlı arka halatların yan teknenin arka kenarlarına sürtmesinden dolayı oluşan boya hasarları ve derin oyuntuların oluşması. Teknelerden birinde çıkan bir yangın, komşu teknelere kolaylıkla atlayarak zincirleme büyük hasarlara sebebiyet vermesi" bunlar arasında sayılabilir.

Marina dışında risk büyük

Sigortacılara göre de marina dışında riskler büyük. Türk P&I Sigorta Teknik Müdür Yardımcısı Umut Can da olağan koşullarda konaklama yeri marina olan bir teknenin marinada barınmamasının, teknenin maruz kaldığı riskleri ciddi şekilde artırdığını söylüyor. Can'ın

Sigortacılar ne düşünüyor?

▼ Sigortalılar, sanki sigortasızmış gibi hareket etmeli; yani mallarına gelecek olası zararları ve sorumluluklarını minimize etmek için gerekli önlemleri sigorta sözleşmesinden bağımsız olarak almalı.

▼ Bir riskin sigortalanabilmesinden önce risk engelleyici faktörlerin makul düzeyde alınmış olması, sigortalanabilirlik süreci için kritik önem taşıyor.

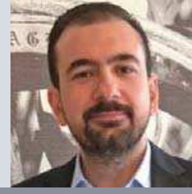
▼ Marinada barınması gereken tekneler, bu uygulamadan kaçınması halinde, risk engelleyici faktörler makul düzeyde yerine getirilemez.

▼ Yat sahipleri, can ve mal güvenliklerini koruyacak önlemleri hiç bir zaman göz ardı etmemeli.

verdiği bilgilere göre, marina imkanları ile müdahale sonucu engellenebilecek veya azaltılabilecek yangın, ağır hava koşulları, hırsızlık, teknenin su alarak kısmen veya tamamen batması gibi rizikolar, marinada barınmayan tekneler için daha yüksek sıklıkta meydana geliyor ve daha ağır zararlar ile sonuçlanıyor.

Marina haricinde güvenlik önlemleri yetersiz kalır

Can, bu nedenle marinada barınması gereken teknelerin marina harici barınması sonucunda karşılaşabileceği zararların, değerlendirilemeyeceği için çoğu zaman bu tür teknelere sigorta teminatının sağlanamadığına dikkat çekiyor. Marinada barınmayan teknelerin yoksun kaldığı fiziksel korunma ve acil müdahale imkânlarının güvenlik önlemleri alınsa bile marinada kalma durumuna göre yetersiz olacağını belirten Can, bu yüzden sigortacılık sektöründeki genel teamüle göre, mevcut sigorta uygulamalarının devam ettirilmesinin, yani marinada konaklama şartının önemli bir risk kriteri olarak ele alınmasının gerekli olduğunu söylüyor.



UMUT CAN

Türk P&I Sigorta Teknik Müdür Yardımcısı

Yat sahipleri gerekli önlemleri almalı

Türk P&I Sigorta Teknik Müdür Yardımcısı Umut Can, Türk P&I olarak yat sahiplerine en büyük tavsiyelerinin, can ve mal güvenliklerini koruyacak önlemleri hiç bir zaman göz ardı etmemeleri olduğunu belirtiyor. Can, sigortalı yat sahiplerine şu mesajları veriyor: "Yat sigorta poliçelerinin, mal güvenliği için arz ettiği önem göz önüne alınır ise, yat poliçesinin sağladığı teminata halel getirecek uygulamalardan kaçınılması ve sigorta poliçesinin şartlarına riayet edilmesi, yat sahipleri için büyük önem taşıyor. Sigorta koruması altında olsa bile, yatın başına gelecek zararlarda poliçe muafiyeti her halükarda sigortalı uhdesinde olmakta, ayrıca sigortacıdan alınacak tazminat sonrası sigortalı olası hasarsızlık indirimini kaybedebilmektedir. Bu yüzden, yatların marinada barınmaması ve riskleri azaltacak diğer faktörlerden yoksun bırakılmasının sigortalının aleyhine olduğu aşikar. Bu tür olumsuzlukların bir sonraki aşaması ise, kötüleşen hasar / prim oranı nedeniyle yat sahibinin ancak daha yüksek prim ve dezavantajlı şartlar ile poliçesini yenileyebilmesi, hatta piyasadan makul şartlar ile hiç bir şekilde sigorta teminatı bulamaması olabilir."



ENGİN KURTAY

Yelkenli Tekne Sahibi

Marina şartının riskleri azalttığı konusu tartışmalı

2003'ten beri 13.60m (45ft) boyunda özel yapım yelkenli bir tekneye sahibi olduğunu belirten yelkenli tekne sahibi Engin Kurtay, tekne ve yatlar için sigorta yapılması konusunda marina şart aranmasına karşı. Kurtay, yaşadığı zorluklar karşısında şunlar söyledi: "İlk yıllarda her özel tekne sahibi gibi ben de marinada konaklıyordum. Yıllık anlaşmalar yapıyordum. Başta yıllık bin 500-2 bin euro mertebesinde ve elektrik, su da fiyatın içinde olmak üzere uygun gelen marina kiraları, her yıl fahiş artışlarla 12 bin - 15 bin euro yıllık kira bedellerine kadar yükseldi. Ayrıca, elektrik ve su bedelleri de normal fiyatının 5 katı civarında kira bedeli dışında ayrıca fiyatlanmaya başlandı. Bunun dışında, dikkatsiz ve deneyimsiz yeni tekne sahipleri tıka basa dolu marinada dar yuvalarına girerken komşu teknelere hasar veriyorlardı. Marina işletmeleri bu tür olaylarda hiç bir sorumluluk kabul etmiyor, karşılıklı sigortaların devreye girmesi gerektiğini söylüyordu. Sigorta şirketlerinin tekne sahiplerini marinaya mecbur bırakmasının riskleri gerçekten azaltıp azaltmadığı konusunun çok tartışmalı olduğunu ifade eden Kurtay, "Marina ortamının riskleri azaltmak bir yana artırdığını, tekne sahibini de artan riske rağmen daha büyük bir mali yükün altına soktuğunu düşünüyorum" diyor. Kurtay, yaşadıkları zorluklar karşısında birkaç tekne sahibi bir araya gelerek güney kıyılarda deniz risklerine tamamen kapalı, güvenli bir koyda ortak tonoz sistemi kurduklarını ve teknelerini burada tuttuklarını söylüyor.

KASKO yaptırmak için nedeniniz var!

Aracı olanlar için trafik sigortası zorunluyken kasko isteğe bağlı yapılıyor. Bu nedenle birçok kişi 'kasko'dan kaçıyor. Peki, poliçeyi yaptırmazsanız başınıza hangi felâketlerin geleceğini biliyor musunuz? Biz de, bu nedenleri alt başlıklar halinde topladık...



Günümüzde; zorunlu trafik sigortasının aksine, yaptırılması kişiye bağlı kasko sigortası birçok sürücünün aklında soru işaretine neden oluyor. Kimi insanlar ödenecek prim miktârını çok bulurken, sadece trafik sigortasının yeterli olduğunu düşünüyor. Türkiye'de son yıllarda yaşan doğal afetleri veya kazaları düşündüğünüzde kasko'nun ne kadar önemli olduğu ortaya çıkıyor. Mesela, sadece trafik sigortası olanlar, araçlarında afet ya da kaza nedeniyle oluşan hasarları kendi bütçesinden karşılamak zorunda kalırken, kasko sigortası olanlar ise şirketlerin anlaşmalı servislerinde ve mini onarım firmalarında bu hasarlarını cebinden tek kuruş çıkmadan karşılama imkânına sahip oluyor.

Trafikte 21 milyon aracın 15.2 milyonunun kaskosu yok

Trafiğe kayıtlı yaklaşık 21 milyon aracın, 15.2 milyonu'nun kasko sigortası bulunmuyor. Trafik sigortasını yeterli görüp yola çıkanların sayısı da azımsanmayacak kadar az. Bu nedenle aracınızı kazalara karşı korumak için kasko sigortası yaptırmanız gerekiyor. Çarpma, aracın çalınması gibi risklere karşı aracınızı garantiye alan kasko sigortası, araç sahibi olunduğu andan itibaren yaptırılabiliyor. Kasko sigortası yaptırırken en önemli nokta ise doğru poliçe tercihi oluyor. Sigortalının, poliçesindeki özel ve genel şartları mutlaka okuması gerekli. Böylelikle sigortalı birey, hangi teminatlardan yararlandığını öğrenebiliyor.

Hasarsızlık indirimi sağlıyor

Kasko sigortasının bir avantajı da 'hasarsızlık indirimi' sağlaması. Bir başka deyişle, poliçe süresi içerisinde kasko sigortasını devreye sokacak bir kaza ya da herhangi bir olay yaşanmadıysa, sigortalı her yıl için sigorta şirketinden 'hasarsızlık indirimi' kazanıyor. Sigorta şirketi uygulamaları ve hasarsızlık yılına bağlı olarak yüzde 30'dan yüzde 70'e kadar değişen hasarsızlık indirimi kasko sigorta poliçenizin primini etkileyen en önemli kriterlerden. İndirim oranları, her sigorta şirketinde aynı olmayabilir. Hasarsızlık indirimi oranlarının belirlenmesinde aracınızın yaşı, markası, modeli gibi faktörler de ön plana çıkmakta ve kasko değer listesi belirleyici oluyor. Burada küçük bir hatırlatma yaparsak, sigortalının küçük hasarlarda kasko sigortanızı devreye sokmaması, hasarsızlık indirimini korumasını sağlıyor. Eğer, sigortalı poliçenizi yeniliyorsa, hasarsızlık indiriminizin yeni poliçeye uygulanıp uygulanmadığına dikkat etmesi şart!

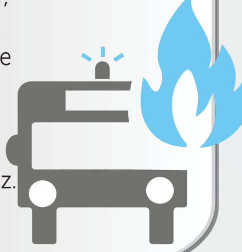
Sigortalı açısından, trafik ve kasko dışında 'ihtiyari mali mesuliyet sigortası' yaptırması önem taşıyor. Kasko poliçesinde, koltuk ferdi kaza teminatıyla, araçla seyahat eden sürücü ve yolcuların kaza sonucu uğrayacağı zararlar, ihtiyari mali mesuliyet teminatıyla da karşı tarafa verilen ve trafik sigortası teminat limitlerinin üstünde kalan zararlar karşılanıyor."

KASKO YAPTIRMAK İÇİN 10 NEDEN

01 Trafik sigortası aracınızın başına gelebilecek risklere karşı koruma sağlamaz. İsteğe bağlı yaptırılan kasko, trafik sigortasının kapsamı dışında kalan pek çok teminatı da içeriyor.



02 Aracınız çalınabilir, yanabilir, çevresel faktörler nedeniyle zarar görebilir. Aracınızı tüm bu risklere karşı sigortalayabilirsiniz.



03 Kasko poliçenize ihtiyaç duyduğunuz teminatları ekleyebilirsiniz. İhtiyacınız olan teminatları satın almanız, ödeyeceğiniz sigorta fiyatını olumlu etkiler.



04 Hasar durumunda sigorta şirketinizin çağrı merkezini arayarak 7/24 destek alabilirsiniz ve ve ikame araç verilerek yolunuza devam edebilirsiniz.



05 Eğer ki bankadan kredi çekerek araba almışsanız, mutlaka kasko yaptırmanızı tavsiye ediyoruz. Kredi ödüyorken bir de kazanın zararlarını karşılamak bir külfet olacaktır.



06 Aracınız çalınsa, sel felaketiyle zarar görse yerine aynısı koyabilecek ekonomik gücünüz yoksa mutlaka kasko sigortası yaptırın.



07 Kasko sigortanızda yer alan mini onarım hizmeti ile aracınızda meydana gelen kaporta, iç döşeme, ön cam ve plastik aksamlarında oluşan belli limitler içinde kalan küçük ölçekli hasarları özel tekniklerle giderilmesini sağlayabilirsiniz. Böylelikle aracınızda değer kaybı da olmaz.



08 Aracınızın kasko korumasında olması için seyir halinde olması gerekmez. Aracınıza park halindeyken bile biri gelip çarpıp kaçsa ya da aracınıza zarar verse kasko bunu karşılar.



09 Aracınızın teknik arızadan dolayı bozulması ve yolda kalması halinde çekici ve kurtarıcı hizmetleri de size ücretsiz olarak kaskonuz tarafından sunulur.



10 Kapınızın önüne park ettiğiniz aracınız her an her riske açıktır. Bu nedenle konutunuz için gösterdiğiniz özeni aracınız için de göstermeniz tavsiye edilir.



Hasarsızlığı bozmayan haller!

- Sigortalı aracın karıştığı kazada sürücünün hiçbir kusurunun olmadığı hasarlar (yüzde 100 rücûlu hasarlar)
- Radyo teyp ve cam kırılması hasarlar
- Şirketlerin özel hasar noktalarından verilen hasar hizmetlerinde (genelde senede bir hasar)
- Mini Onarım hizmeti kapsamındaki hasarlar

Allianz Türkiye'den 'Birebir Hasar Danışmanı'

Allianz Türkiye, 'Akıllı Kasko' ürünü ile otomobil ve kamyonet sürücülerine avantajlı fiyatlar sunuyor. 'Akıllı Kasko' alanlar, olası bir hasar durumunda Allianz'ın 'Birebir Hasar Danışmanı' ve 'Hızlı Hasar' gibi hizmetlerinden ücretsiz olarak yararlanabiliyorlar. Özellikle hasar sürecindeki hizmetleriyle öne çıkan Allianz, 14 yaşa kadar olan araçları teminat altına alan 'Akıllı Kasko' ürünüyle Allianz Akıllı Kasko Hasar Hizmet Noktaları'nda hasarın yüzde 100'ünü karşılanırken, diğer tamirhanelerde ise yüzde 25 muafiyet uyguluyor.'Allianz Akıllı Kasko', yüzde 40 ve üzeri hasarsızlığı olan araçlar için düzenlenmiş poliçelere de ek prim karşılığında 'Hasarsızlık Koruma' teminatını ilave ediyor.

Anadolu Sigorta'dan her ihtiyaca özel kasko

Anadolu Sigorta, geniş ürün yelpazesiyle ihtiyaca ve farklı bütçelere uygun olabilecek farklı kasko ürünleri de sunuyor. Standart kasko sigortasının yanı sıra Mehmetçik Kasko, Hesaplı Kasko, Volkswagen Kasko, Plaza Kasko ve Pert Kasko ürünleri ile farklı teminat içerikleri ile tek poliçede tüm sigorta ihtiyaçlarını bir arada sunuyor. Anadolu Sigorta, takımını desteklemek isteyen Bursaspor, Konyaspor, Beşiktaş ve Trabzonspor taraftarlarına özel kasko ürünleri de sunuyor.

Birbirini tamamlayan Kasko ve Trafik sigortası arasındaki farklar

Genellikle içeriği karıştırılan ancak aslında birbirini tamamlayan iki sigorta türü olan kasko ve trafik arasında doğal olarak belirli farklar bulunuyor. Biz de bu farkları inceleyelim ve kafanızdaki olası soru işaretlerini giderelim istedik.

Türkiye'de maalesef trafikte her gün onlarca kaza oluyor. Bazen sürücülerin dikkatsizliği, bazen yol ve hava şartları bu kazalara neden oluyor. Hem araçlar, hem de insanlar bu kazalardan zarar görebiliyor. Bu zararlardan doğan masrafları karşılamak için kasko ve trafik sigortası yaptırarak gerekli tedbirleri almak mümkün. Bu bağlamda, özellikle yeni motorlu araç sahiplerinin her zaman aklında aynı soru var: "Kasko nedir? Neden yapılır?" Biz de önce kasko sigortasıyla çokça karıştırıldığı için en başta zorunlu sigortasının ne olduğunu, ne işe yaradığını anlatmakla işe başlayalım.

Trafik sigortası olmadan trafiğe çıkamazsınız!

Zorunlu trafik sigortası (ZTS), ilgili yasa gereği her aracın yaptırması gereken bir sigorta türü. Söz konusu sigortada amaç, trafikteki bir aracın kazaya karışması durumunda, aracın karşı tarafa vereceği zararı belirli bir oranda karşılamasını sağlamak. Yani kaskodan farklı olarak zorunlu trafik sigortası, sigortayı yaptıran aracın değil, diğer tarafın hasarını karşılamakta kullanılıyor. Zorunlu trafik sigortası yaptırılmamış araçların trafiğe çıkması yasal olarak mümkün değil. Böyle bir durumun tespiti durumunda araç hemen bağlanıyor, yani trafikten men ediliyor. Bir bireyin kasko sigortasının olması, Zorunlu Trafik Sigortası yaptırmayacağı anlamına gelmiyor. Kasko, sizin kendi zararlarınızı karşılamaya yönelik ve zorunlu trafik sigortası ile bir ilgisi yok.

Kasko isteğe bağlı yapılır

Kaskoya gelirsek; öncelikle zorunlu bir sigorta değil. Yalnızca isteğe bağlı olarak yapılıyor ve bireyin aracına gelebilecek zararları karşılıyor. Şirketler, mini kaskodan, genişletilmiş kaskoya kadar farklı içeriklere sahip ürünler sunabiliyor. Sözgelimi, sigortalı yalnızca çarpma veya çarpılma gibi risklere karşı aracınızı güvence altına alabiliyor. Birey dilerse, terör olayları, halk hareketleri, oto hırsızlığı gibi risklere karşı aracınıza gelebilecek zararları koruma altına alabiliyor. Aynı şekilde sigortalı bireyin kasko ile herhangi bir kaza esnasında yara alması durumunda tedavi masrafları karşılanıyor. Sürekli sakatlık durumlarında tazminat alabiliyor. En kötü durumda ölmeniz halindeyse aileniz (mirasçılarınız) tazminat alabilir.

Birey alkollü olmamalı!

Burada trafik ve kasko sigortası yaptırmak isteyen tüketiciler için önemli bir hususu hatırlatırsak; hem trafik sigortasının hem de kaskonun geçerli olması için araç sürücüsünün kesinlikle alkollü olmaması ve ehliyet sahibi olması lazım. Aksi durumda her iki sigorta poliçesi de hükümsüz kalıyor.



Kasko ve trafik sigortası arasındaki farklar

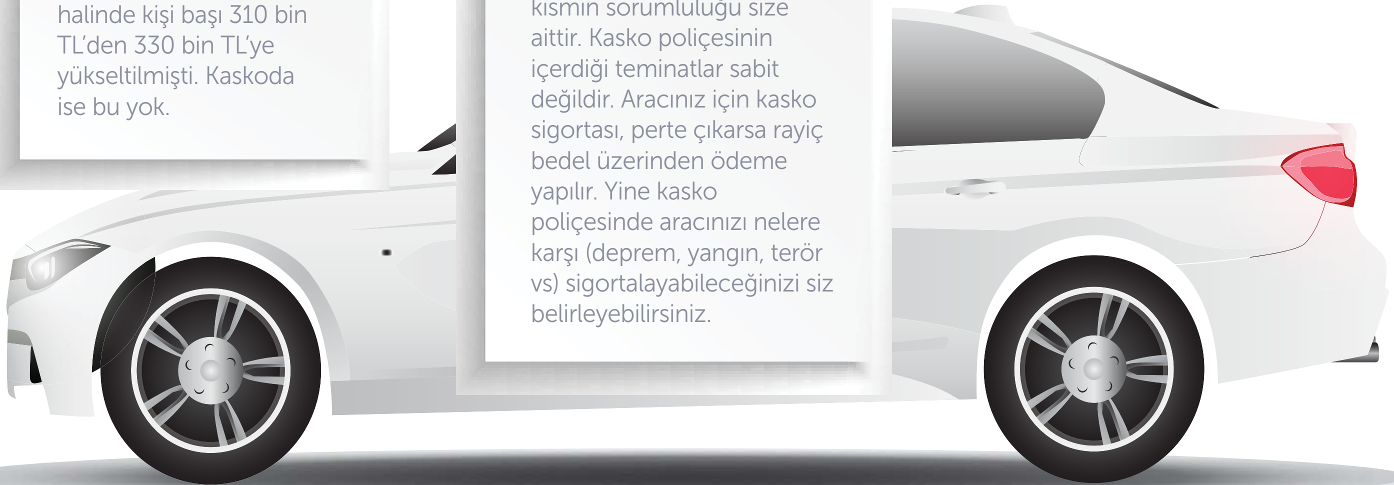
Trafik sigortası kaza halinde karşı tarafın hasarını karşılar. Yani sizin karşı tarafa olan sorumluluğunuzu karşılar. Kasko tamamen sizi koruyan bir sigorta türüdür. Kaza halinde aracınızda ve sizin sağlığınızla ilgili oluşan tüm masrafları karşılar.

Trafik sigortasında hasarsızlık indirimi yüzde 20 civarında uygulanıyor. Zaten çok yüksek olmayan pirimler esas alındığında bu indirim düşük bir ücrete denk geliyor. Kaskoda ise hasarsızlık indirimi yüzde 65'e kadar ulaşıyor. Kasko primlerinin daha yüksek olduğunu göz önüne alırsak bu durum sigortalıya ciddi bir indirim sağlıyor.

Trafik sigorta primleri devletin belirlediği teminat limitleri üzerinden yapılıyor. Geçen yıl nisan ayından itibaren illere göre değişen primlerle 'tavan fiyat' uygulaması söz konusu. Kasko için durum daha farklı. Kasko poliçelerinde belirtilen teminatlar farklı olduğu için kaskoda amaç en ucuzu bulmak değil sizin için en uygun teminatları bulmaktır. Örneğin yaşadığınız bölge deprem riski yüksek bir bölgeyse mutlaka deprem teminatını ekletin. Sel baskınları yoğunsa sel teminatını ekletmeyi unutmayın!

Zorunlu Trafik Sigortası, kaza halinde bedeni tazminat ödüyor. Asgari tazminatlar, 1 Ocak 2017 itibariyle hem sağlık gideri hem de sakatlanma ve ölüm halinde kişi başı 310 bin TL'den 330 bin TL'ye yükseltilmişti. Kaskoda ise bu yok.

Zorunlu trafik sigortası limitlerini her yıl devlet belirler ve sabittir. Kaza, yaralanma veya ölüm halinde bu limitler üzerinden ödeme yapılır. Bu limitlerin aşılması durumunda ise aşan kısmın sorumluluğu size aittir. Kasko poliçesinin içerdiği teminatlar sabit değildir. Aracınız için kasko sigortası, perte çıkarsa rayiç bedel üzerinden ödeme yapılır. Yine kasko poliçesinde aracınızı nelere karşı (deprem, yangın, terör vs) sigortalayabileceğinizi siz belirleyebilirsiniz.



Durum	Zorunlu Trafik Sigortası	Kasko
Çarpışma	Sadece karşı tarafın mağduriyetini karşılar.	Sizin aracınızda meydana gelen hasarları karşılar
Çarpma	Sadece diğer aracın ya da çarptığınız yerin masraflarını karşılar.	Aracınızda oluşan masrafları karşılar. Karşı tarafı karşılamaz.
Çalınma	Karşılamaz.	Aracınızın kasko poliçesinde belirlenen bedeline kadar karşılar.
Deprem	Karşılamaz.	Kasko poliçenizde belirlenen limit kadar karşılar.
Yanma	Karşılamaz.	Kasko poliçenizde belirlenen limit kadar karşılar.
Terör	Karşılamaz	Kasko poliçenizde belirlenen limit kadar karşılar.
Dolu ve Sel	Karşılamaz	Kasko poliçenizde belirlenen limit kadar karşılar.
Bedeni Tazminatlar	Karşılar	Karşılamaz

Sağlıklı fiyatlama için sektör SBM'den azami ölçüde yararlanmalı

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Genel Müdürü Murat Hakseven, sigorta şirketlerinin sağlıklı fiyatlama yapabilmesi için, SBM'nin kaynak ve uygulamalarından iyi yararlanması gerektiğini söylüyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Ahmet Korkmaz

Geçtiğimiz aylarda katıldığım bir konferansta, konuşmacılardan biri, bilginin önemine işaret ederek, "Ne top, ne de tüfek. Bilgi günümüzde en önemli silahtır!" dedi. Bilgi çağında yaşadığımız gerçeğinden yola çıktığımızda, 'bilgi', 'bilginin işlenmesi, veriye dönüşmesi,' 'big data' gibi kavramlar şirketler için büyük önem taşıyor. Söz konusu kavramlar, özellikle 'asimetrik bilgi'ye (asimetric information) yani, şirketlerle müşterileri arasındaki farklı bilgiye büyük ölçüde maruz kalan sigorta şirketleri için ayrı bir önem taşıyor. Ülkemizde de sahtekarlık ve suistimallerden tutun, fiyatlama ve yüklü miktarda hasar ödemelerine kadar yaşanan sorunlar, kuşkusuz şirketlerin müşterileriyle ilgili bilgi ve veri eksiklikleriyle yakından bağlantılı. Ancak, günümüzde şirketler bu konuda geçmişe göre daha avantajlı. Çünkü, sektörün tüm verilerinin toplandığı Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) gibi dünyada, eşi benzeri olmayan bir merkez sektörün hizmetinde. Biz de bu ay, Hayatımız Sigortalı Dergisi'nin kapağında, SBM'nin yeni Genel Müdürü Murat Hakseven'e yer verdik. Şirketin, İstanbul, Nidakule İş Merkezi'nde yer alan Genel Müdürlük binasında Hakseven'le SBM'nin 2018 yılı projeleri ve sigorta sektörü ile ilgili keyifli, bir o kadar da ilginç bir röportaj gerçekleştirdik. SBM'nin sektör açısından ne kadar önemli olduğunu ifade eden Hakseven'in, röportajda birkaç defa yinelediği şu sözlerini özellikle not aldım:

Murat Hakseven verilerle ilgili ne diyor?

▼ Sigorta şirketleri, hesaplamalarını yaparken SBM de bulunan bütünsel veriden de yararlansın.

▼ Sigorta şirketleri ile SBM'nin elindeki veri nitelik olarak aynı, ancak nicelik olarak farklı olabilir. Bu nedenle veri olgunluğunun ölçülmesi gerekli.

▼ Tüm branşlarda verilerin, sigorta şirketlerinden 'real time on-line' aktarılması ana hedefimiz. Bir şirket bunu 2, diğer şirket 4 günde transfer ettiğinde senkronizasyon sorunu oluyor.

▼ SBM'de Türkiye'nin verisi tutuluyor. Bizim için veri ve bilgi güvenliği çok önemli.

Sigortalı merkezli sigortacılık hedefiyle 'sigortalı riski'ni oluşturacağız

Murat Hakseven, veri olgunluğu sağlandıktan sonra, SBM olarak nihai hedeflerinin 'poliçe merkezli' yapıdan, 'sigortalı merkezli' bir yapıya geçmek olduğunu kaydediyor. Hakseven, bu konuda şu bilgileri veriyor: "'Ortak veri modeli' adında bir proje başlattık. Bu, veri tutma anlamında, farklı bir anlayışı temsil ediyor. Burada, bireyi, sigorta verisinin merkezine koyacağız. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) konusunu da gözardı etmeden, sigortalıya odaklanacağız. Birey bazında, 'sigortalı riski'ni oluşturmak istiyoruz. Sözgelimi, sağlık poliçesi satılırken bireyin belki de geçmiş bilgileri bilinmiyor. Bu modelde biz bireyin risklerini hesaplayıp, ortaya koyacağız. Beyan usulü olanları, elektronik hale getireceğiz. Böylece suistimallerin de önüne geçmeyi hedefliyoruz. 2018 yılı içinde bu projemizi sektörle istişare edeceğiz."

"Sektörün sağlıklı fiyatlama yapabilmesi için, SBM'yi sömürmesini istiyoruz." Hakseven, burada 'sömürü' kelimesinden de SBM'nin tüm kaynaklarının, verilerinin ve uygulamalarının sektördeki tüm şirketlere açık olduğunu ve şirketlerin de bunlardan iyi yararlanması gerektiğini kast ediyor.

'Sektörün önünde feneriz'

Sigorta sektörünün önünde bir 'fener' olduklarını dile getiren Hakseven, "SBM, sektöre istatistik veren bir merkez. Bunun sonucunda, sağlıklı fiyatlama yapılabilmesi için de çok önemli bir kaynak" diyor. Hakseven'in verdiği bilgilere göre, SBM, sektörün ihtiyaçlarına yönelik bu yıl bir dizi projeyi de hayata geçiriyor. Bu projelerin başında da 'veri olgunluk projesi' geliyor. Burada SBM'nin bünyesindeki branşlarda SBM verileri ile sektördeki veriler karşılaştırılıyor. SBM'deki verilerin olgunluk seviyesi belirlenmeye çalışılıyor. Böylelikle, 'bütünsel' bir veri seti oluşturulması ve veri olgunluk seviyesinin yükseltilmesi hedefleniyor. SBM, söz konusu projenin hazırlık aşamasında ayrıca şirket içindeki bütün süreçleri yeniden ele almış, bazı alanları yalınlaştırıp daha anlaşılır kılmış. Sektör ile SBM arasındaki iletişimi canlı tutmak ve proaktif çözümler sunmak adına kurumsal iletişim bölümünü de daha aktif hale getirmiş.

Şirketler bütünsel veriye olumlu yaklaştı

Sigorta şirketlerini hem patron, hem de müşteri olarak gördüklerini bu nedenle yeni dönemde sigorta şirketleriyle iletişime ve mutabakata büyük önem verdiklerini vurgulayan Hakseven, söz konusu projeyi, sektördeki şirketlerin IT yöneticilerine de tanıttıklarını söylüyor. Sektörde çok sayıda şirketin yöneticisi ile bir araya geldiklerini belirten Hakseven, "Çok pozitif yaklaştılar. Hatta, gönüllü olarak pilot çalışma yapmak isteyen şirketler oldu. Onların da bütünsel veriden memnun olduklarını gördüm. İyi yolda olduğumuzu düşünüyoruz" diyor.



Mobil uygulama ile 5 dakikada kaza tespit tutanağı doldurun!

SBM'nin geliştirdiği Mobil Kaza Tutanağı (MKT) uygulamasının, trafikte beklemenin ve zaman kaybının önüne geçen bir sistem olduğunu ifade eden Hakseven, şunları söylüyor: "Ortalama bir kaza tespit tutanağını evrakların doldurulma süresi oldukça uzun iken, Mobil uygulama ile kişiler hızlı şekilde ortalama 5 dakika içinde kaza tespit tutanağını doldurabiliyor. Mobilden doldurulan tutanaklar anında ilgili sigorta şirketilerine iletiliyor. Kağıt form ile doldurulan bir tutanağın değerlendirilme süresi ortalama 16 gün iken mobil uygulamada bu süre ortalama 2 gün. Böylece vatandaşlarımız çok daha hızlı bir şekilde hasar ödemesi alabiliyor. Bu nedenle, vatandaşlar aynı bir banka uygulaması gibi MKT'yi de akıllı telefonlarına indirsin ve yararlansınlar." SBM'nin mobil kaza tutanağı uygulamasının bir çok kesime büyük yarar sağlayacağını belirten Hakseven, "Kaza tutanağını doldurulduğu yerler haritalanabilir. En çok kaza nerede oluyor? Hangi yol ve kavşaklarda kaza çok oluyor. Uygulama ile bunlar belirlenebilir. Ulaştırma Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, belediyeler bu uygulamadan yararlanabilir ve bir takım sonuçlara ulaşabilirler" diyor.

Veri olgunlukta pilot uygulama başladı

Hakseven'den aldığımız bilgilere göre, 'veri olgunluk projesi', büyük ölçüde tamamlandı. 31 Ocak itibarıyla birkaç sigorta şirketiyle 'pilot uygulamanın' başladığını ve sürecin bu yıl içinde tamamlanacağını söyleyen Hakseven, projelerle sektöre ek iş yükü ve ek maliyet getirmemeye çalıştıklarının da özellikle altını çiziyor. "Proje ile ilgili ilk bulgularınız nedir? Sektör ve SBM'nin verileri arasında nicelik olarak ciddi farklılık var mı?" soruma Hakseven, "Örneğin, zorunlu olan trafik sigortalarında olgun bir veriden bahsedebiliriz, ancak diğer bazı branşlarda bu olgunluk seviyesinden tam bahsedemeyiz. Bu nedenle söz konusu branşlarda bu olgunluğu en üst düzeye çıkarmak istiyoruz" şeklinde karşılık veriyor.

Sektörle iletişim ve uyum çok önemli

Hakseven, röportajımızda, sektörle iletişimin ve uyumun önemine de sıkça vurgu yaptı. "Tüm çözümlerimizin tamamını sigorta şirketleriyle paylaşarak, onlarla mutabık kalarak gerçekleştirmek istiyoruz. Sektöre rağmen bir şey yapmak niyetinde değiliz" diyor Hakseven. Murat Hakseven'e son zamanlarda sayısı ve şiddeti artan 'siber saldırıları' hatırlatarak, bu konudaki düşüncelerini de sorduk. Teknolojinin çok hızlı geliştiğini ve teknoloji geliştikçe, teknoloji suistimallerinin de arttığını ifade eden Hakseven, "Biz de bu konuda dinamik olmak zorundayız. Veri ve bilgi güvenliği ile ilgili politikalarımızı sürekli güncelliyoruz. Veri güvenliği ile ilgili gerekli önlemleri alıyoruz. Bu amaçla bilgi güvenlik sistemlerimiz ve mevcut veri merkezimizi yeni baştan düzenledik ve geliştirdik diye konuşuyor. Bilgi erişimi konusunda süreci olabildiğince hızlandırmak niyetinde olduklarını ifade eden Hakseven, "Dünya dijitalleşmeye doğru gidiyor ve ciddi bir mesafe de kat edildi. Ülke olarak da fena bir noktada değiliz. Yapay zeka konusunun işlendiği ve uygulandığı şu günlerde, biz bunun gerisinde kalmak istemiyoruz" değerlendirmesine bulunuyor.

Son zamanlarda basında ve çeşitli oturumlarda sıkça yer alan 'Insurtech'le ilgili görüşlerini de açıklayan Hakseven, şunları söylüyor: "Insurtech'i platform olarak tanımlıyorum. Bunun kimsenin tekelinde görülmemesi ve bundan herkesin faydalanması gerekli. Bu nedenle, sektörün tüm taraflarıyla bir araya gelip; insurtech'i insan kaynaklarından yönetimine kadar çeşitli konuları konuşmaları gerekli, öte yandan bu iş için SBM nin doğru adres olduğu kanaatindeyim."

80 milyona dokunmak istiyoruz

SBM'nin sadece sigorta şirketleri değil, sigortalılara yönelik de önemli hizmetleri söz konusu. Hakseven'in verdiği bilgilere göre, 'Sigortam360' bunların başında geliyor. Hasar bilgilerinin sorgulanabildiği Sigortam360, aynı zamanda kişisel bir dashboard. Diğer bir deyişle, sigortalının, SBM'deki sigorta poliçelerini tek bir ekranda görebilmesini sağlayan platform. Araçların hasar bilgileri, aynı zamanda 5664 SMS uygulamamız ile de sorgulanabiliyor. Ayrıca e-devlet entegrasyonu ile, sigortalı e-devlet kapısından da poliçe ve hasarlarını öğrenebiliyor. Mobil KTT uygulaması sayesinde, kaza yapan vatandaşlar, kaza tespit tutanağını akıllı cihazlar yardımıyla hızlı bir

Bilgi konusunda SBM'nin değerini anladım, sektörü çok sevdim



Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Genel Müdürü Murat Hakseven, aslında sigorta değil, banka kökenli. Uzun yıllar bankacılık yapmış. "Sektöre geldiğinizde ne bekliyordunuz? Sigortacılığı nasıl buldunuz?" sorumuza şu yanıtı veriyor: "Finans sektörü içinde yeralan sigortacılığa aşinalığım vardı. Aynı zamanda, sektöre gelmeden önce bir vatandaş olarak bir takım problemlerden de haberim vardı. Ancak, işin detayına özellikle bilgi konusuna girdiğimizde SBM'nin değerini anladım. Sigorta sektörünü de çok sevdiğimi söyleyebilirim." Sigorta sektörünün potansiyeli olduğunu, bununla birlikte farkındalığının artmasının gerekli olduğunu ifade eden Hakseven, "Türk halkı, deneyerek, yaşayarak ve görerek bir takım şeyleri benimser. Sigorta konusunda farkındalığın artması için sektör olarak öz eleştiri yapmamız gerekli. Bu konuda, yapılabilecek çok şeyin olduğunu" ifade ediyor.





Toprakla uğraşmayı seviyor Yalova'da kivi yetiştiriyor

Röportajın sonunda geleneğimizi bozmadık, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Genel Müdürü Murat Hakseven'le hobileri ve ilgi alanlarını konuştuk. Verdiği bilgilere göre Hakseven, tam bir doğa aşığı. Toprakla haşır neşir olmayı da çok seviyor. Yalova'da ailesine ait bir evin bahçesinin belli bir kısmında 'kivi' yetiştiriyor; hasattan sonra bu, aile içinde tüketiliyor, ya da tanıdıklara, eş, dosta dağıtılıyor. Spor yapmayı, özellikle yüzmeyi çok seven Hakseven, kitap okumaktan da büyük keyif alıyor. Teknoloji ve yapay zeka ile ilgili kitaplar, Hakseven'in başucu kitapları arasında yer alıyor. Batman'lı olmakla birlikte yemek yemeye çok düşkün olmadığını belirten Hakseven, karnıyarık yapmaktan hoşlandığını, karnıyarığın da kıymalı değil parça etli yapılananın daha makbul olduğunu söylüyor. İşten arta kalan zamanlarında eşi ve oğluyla yakından ilgilendiğini vurgulayan Hakseven, seyahat etmekten de hoşlandığını, ancak kalabalık olmayan yerleri tercih ettiğini kaydediyor.



şekilde doldurabiliyor. Hakseven, buna karşın bu kanaldan doldurulan kaza tespit tutanağının, kağıt form ile doldurulan kaza tespit tutanağına oranının çok düşük olduğunu söylüyor. Emniyet Genel Müdürlüğü ile 'bedeni hasarlı' kazalarda da kaza tespit tutanaklarının SBM'ye iletilmesini sağlayan bir entegrasyonu gerçekleştirdiklerini kaydeden Hakseven, sigorta şirketlerinin hasar maliyetlerini ve karşılaştıkları sigorta suistimallerini azaltmayı hedeflediklerini söylüyor.

SBM'nin bireylere yönelik uygulamalarıyla aslında 80 milyona dokunmak istediklerini ifade eden Hakseven, "İstiyoruz ki 80 milyonun tamamı sigortalı olsun. Sigorta sektörünün hedefinin de bu olduğunu düşünüyorum. Yurtdışı örneklere baktığımızda sigorta sektörü, bankacılık sektörünün önünde. Türkiye'de büyük potansiyeli olan bu sektörün, arzu edilen seviyeye gelmesi gerekiyor" diyor.

Acentelerin sisteme erişimi kolaylaştı

SBM'nin sigorta acentelerine yönelik olarak da projeleri söz konusu. Acentelerin, sektörün çok önemli paydaşları olduğunu ifade eden Hakseven, şu görüşleri dile getiriyor: "Acentelerin, sigortalılık bilincinin oluşmasında çok önemli yeri var. Biz de SBM olarak acentelerin bizim sistemlerimize erişimini kolaylaştırmak adına her türlü çalışmayı yaptık ve yapmaya devam edeceğiz. Acentelerin, SBM ekranlarına erişiminde bilgi güvenliğinden ödün vermeden aşamaları kısalttık. Sisteme acenteler artık daha hızlı erişebiliyorlar. Ayrıca SAİK, SEİK ve TOBB temsilcilerinin de olduğu, periyodik toplantılarla sorunların tartışıldığı ve çözümlendiği bir danışma komitemiz var. Bu sayede gerek acentelerin gerekse eksperlerin SBM'den beklentileri konusunda dinamik ve etkin bir sürece sahibiz."

Bilgi teknolojileri uzmanı bilgi güvenliği konusunda tecrübeli

Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Bilimleri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Üretim Yönetimi Bölümü'nde Yazılım Güvenilirliği üzerine 5 Güvenilirlik modelini kapsayan Yüksek Lisansı tamamlayan Murat Hakseven, bilgi teknolojileri profesyoneli olarak, yazılım ve IT ile ilgili sektör çalışmalarında yer aldı. Hakseven'in, Yapay Zeka, Yapay Sinir Ağları, Yazılım Metodolojileri, İş Zekası (BI), İş Süreçleri Yönetimi (BPM), Yazılım Yaşam Döngüsü, Yazılım Mimarileri, Yazılım Sistemlerinde Dönüşümler, Temel Bankacılık Sistemleri, Alternatif Dağıtım Kanalları ve Ödeme Sistemlerinin Operasyon ve İş Geliştirme, Veri ve Bilgi Güvenliği ve BT Sistemlerinin yönetimleri konularında geniş tecrübeleri var.

‘Milenyum kuşağı ile çalışmak şirketler için lüks değil, zorunluluk’



Milenyum kuşağı, yani 1980-2000 arası doğanlar, sigorta şirketlerinin de radarına girdi. Sektörde milenyum kuşağının sesi olarak görülen blog yazarı Tony Cañas, “Şirketler ayakta kalmak istiyorsa, milenyum kuşağı ile çalışmaları bir lüks değil, bir zorunluluk haline geldi” diyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Yapılan bir araştırmaya göre, 2025'e gelindiğinde milenyum kuşağı nüfusu, yani 1980-2000 arası doğanlar tüm küresel iş gücünün yüzde 75'ini oluşturacak. Günümüzde, dünya nüfusunun yarısı da bu kuşaktan oluşuyor. Milenyum kuşağı, tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektörü açısından da büyük önem taşıyor. Bu endüstrinin kalbi olan Amerika'da, milenyum kuşağını temsil eden, onların sesi olan, on parmağında on marifet genç bir sigortacı var. Adı: Tony Cañas. 2009'dan beri sigorta sektörünün içinde olan 35 yaşındaki Cañas, şimdiye kadar dünyaca ünlü birçok sigorta şirketinde çalışmış ve CPCU (Chartered Property Casualty Underwriter) gibi bir sigortacının alması gereken bütün sertifikaları da toplamış genç bir isim. 8 Şubat'ta milenyum kuşağındaki sigortacılara yönelik, “Millenials in Insurance: How can we transform millenials into tomorrrow's insurance leaders?” konferasında konuşma yapacak olan Tony Cañas ile seminer öncesi e-mail yoluyla özel bir röportaj gerçekleştirdik. Geçen sene milenyum kuşağına yönelik çıkardığı “Insuring Tomorrow: Engaging Millennials in the Insurance Industry” kitabından, Amerikalı ünlü iş adamı Warren Buffett ile yaptığı görüşmeye ve konferansta konuşma yapacağı sunuma kadar bir dizi sorularımızı yanıtlayan Cañas, genç kuşağa yol gösterecek önemli açıklamalarda bulundu. Cañas, “Şirketler ayakta kalmak istiyorsa, milenyum kuşağı ile çalışmaları, bir lüks değil, bir zorunluluk haline geldi” diyor.

Yüzde 4'ü sektörde çalışmak istiyor

Milenyum kuşağı gençlerinin, 80'lerde ve 90'larda iş hayatına karışmış insanlardan çok farklı olduğunu belirten Cañas, şunları söylüyor: “Sadece bir iş değil, aynı zamanda hayatlarını anlamlandıracak bir kariyer peşindeler. Yapılan bir araştırmaya göre; üzülerek söylüyorum ki sigorta sektörünün soylu bir amacı olsa da dünyada şu an milenyum kuşağını oluşturan gençlerin sadece yüzde 4'ü bu endüstri de çalışmak istiyor. Bu da gençlerle iyi bir iletişim kurulamadığının göstergesi” diyor.

İnsanlar sektöre tesadüfi giriyor

Geçmiş yıllara bakıldığında insanların sigorta sektöründe tesadüfi olarak çalışmaya başladığını ve zamanla sektöre sadık kaldıklarını belirten Cañas, milenyum kuşağının da tesadüfi bu işe girdiğini ama kısa bir süre sonra, sigorta sektörü ihtiyaçlarına cevap vermediği için işi doğru dürüst öğrenemeden ayrıldıklarını ifade ediyor. Cañas'a göre, bunun nedeni de; milenyum kuşağının sadakati, bir önceki kuşaktan farklı algılaması. Cañas'a göre, bir önceki kuşak sadakati, “Geldim, gördüm, kaldım ve altın bileziği koluma taktım” diye tanımlarken, milenyum kuşağı sadakati “Burada olduğum sürece çok çalıştım” diye özetliyor. Günümüz dünyasında, sigorta sektöründe giriş seviyesindeki işlere baktığımızda; söz konusu işlerin 20-30 yıl öncesine göre daha az ödüllendirici olduğunu, en basit tanımıyla genç bir sigortacının bir çağrı merkezinde işe başlayarak kendini köreltiğini söyleyen Cañas, “Onların sektörde nasıl büyümeleri gerektiğine odaklanmalı ve bu işe âşık etmeliyiz” diyor.

Esnek çalışma koşulları arıyorlar

Günümüzde artık yeni çalışma modellerinin ortaya çıktığını ve işverenlerin de buna ayak uydurması gerektiğini kaydeden Cañas, genç kuşakların evden çalışmak ve esnek çalışma saatlerine sahip olmayı istediklerini kaydediyor. Teknolojinin, bir mesleğin herhangi bir yerden ve zamandan bağımsız çalışmasını sağlayan bir dünyada yaşadığımızı hatırlatan Cañas, "Çalışanlarla daha esnek hale gelmeyi öğrenmeliyiz. Mesele, geçmişte dokuzdan beşe kadar olan işlerin ortadan kaybolması değil, işçilerin geleneksel çalışma saatlerinin dışında bile e-postalara cevap vermeleri bekleniyorsa, daha esnek bir istihdam yaratılması gerekiyor olduğu" diye konuşuyor.

2015'de bir başka sigortacı Carly Burnham ile http://insnerds.com sitesini kuran Tony Cañas aynı zamanda bir blogger. Siteye yazdığı makalelerle Amerikalı gençlere sigorta sektörünü daha yakından tanımaları için yardımcı oluyor. Carly Burnham ile yazdığı 5 yıllık bir araştırma sonucu ortaya koyduğu "Insuring Tomorrow: Engaging Millennials in the Insurance Industry" kitabı da çok önemli bir kaynak. Kitabın çıkış noktasını da şöyle özetliyor: "Bugün sigorta sektöründe çalışan profesyonellerin yaş ortalaması 60. Dünya değişiyor ve biz buna ne kadar ayak uyduruyoruz. Şirketler ayakta kalmak istiyorsa, milenyum kuşağı ile çalışmak bir lüks değil, bir zorunluluk haline geldi."



Tony Cañas milenyum kuşağına ithafen yazdığı kitabını 2017'de piyasaya sürdü

8 Şubat'ta Amerika'nın New York şehrinde Zurich Amerika'nın ve Insurance Business dergisinin sponsorluğunda yapılacak ve Tony Cañas'ın konuşmacı olarak katılacağı konferansta şu sorulara cevaplar aranacak: "Üniversitede sigortacılık bölümünden mezun bir genci şirketinize aldığınızda nasıl eğitirsiniz ve ilgisini nasıl bu sektörde kalması için tutarsınız?", "Dokuzdan beşe kadar çalışma fikri artık güncelliğini yitiriyor mu?", "Başarılı liderlik geliştirme programlarının anahtarı nedir?"

Warren Buffet

Sigorta şirketleri sabırlı olmalı!

Tony Cañas, kurucu ortağı olduğu http://insnerds.com sitesinde sigorta üzerine makaleler yazıyor. Burada 3 bölüm halinde Amerika'lı ünlü iş adamı ve sigorta sektöründe büyük bir iş deneyimine sahip Warren Buffet ile yaptığı görüşmelere de yer vermiş. Warren Buffet'i inanılmaz bir sigorta deneyimine sahip, parlak bir iş adamı olarak tanımlayan Cañas, yeni nesil sigortacıların Buffet'tan öğreneceği çok şey var diyor ve ekliyor: "Warren Buffet'a göre sigortacılık, çok uzun dönemde şirketlerin başarılı olabilecekleri bir iş. Bu sektörde uzun vadeli düşünmek çok önemli. Örnek vermek gerekirse; çalışanlarını işten çıkaran ve küçülmeye giden bir şirket, pazar tekrar büyüdüğünde doğru konumda olmayabilir. Başka bir deyişle sigorta şirketleri sabırlı olmalı."



Milenyum kuşağına 10 tavsiye

1 Sadece üniversite mezunu olmak yetmez. Sigortacılara yönelik Chartered Property Casualty Underwriter (CPCU) sertifikası, Türkiye'nin de içinde olduğu 40 ülkede veriliyor ve tüm dünyada tanınıyor. Sertifikayı alın ve geleceğe güvenle bakın.

2 Hem şirketinizde çalışanlarla hem de sektördeki profeyonellerle iletişime geçin, tanışın!

3 Kendinize bir mentör, yol gösterici edinin.

4 Yeteneklerinizi 9-5 işiyle kısıtlamayın. Esnek olun.

5 Statükoyla mücadele ederken, geleneği de onurlandırın

6 Özellikle teknoloji sektöründen arkadaşlar edinin. Hayran olduğunuz kişileri dinleyin.

7 Her zaman LinkedIn profilinizi güncel tutun.

8 Insurance Journal, PC360 gibi sigorta sektörü hakkında bilgi veren yayınları yakından takip edin.

9 Toplumun önünde sigorta hakkında olumsuz konuşmaktan kaçının.

10 Yetenekli insanları sigorta sektörüne katılması için cesaretlendirin.

Ve bir bonus: Kurucu ortağı olduğum http://insnerds.com sitesini mutlaka takip edin.



Bir kaç cümle ile milenyum kuşağı…

- Milenyum kuşağı, 1980-2000 yılları arası doğanları kapsıyor.
- Milenyum çağı yakıştırmasına uygun olarak ilk söylenen cümle teknolojiye olan bağımlıkları ve becerileri.
- Otorite tanımaz, kural bağlamaz, sabırsız, tatminsiz ve adapte sorunu olan bir nesil. Ancak, öğrenmeye ve araştırmaya hevesliler.
- Problem çözmede grup adaptasyonları ve hareket kabiliyetleri harika.

İPTAL SİGORTASI yaptıran tatilini güvenceye alıyor

Karşılaşacağı risklerden korkup erken rezervasyon yaptırmayanların imdadına 'Erken rezervasyon ve iptal sigortası' koşuyor. Bireyler, sigorta sayesinde olası risklere karşı tatillerini ve zamanlarını garanti altına alıyor.

Sömestir tatilinin yaklaşmasıyla birlikte, çoğumuz aileleriyle birlikte şimdiden tatil planları yapmaya başladı. Belki de farklı ülke ve şehirlerdeki tatil beldelerindeki tesislerde çoktan yer ayrıldı bile. Arzu edilen tesiste, planlarımıza ve bütçemize de uygun fiyatlara tatil yapabilmek için çok sıkı bir ön araştırma yapmamız gerekiyor. Son dakikaya bıraktığımız programlar ne yazık ki yer bulamama ya da fiyatların yüksek olmasından dolayı iptal olabiliyor. "Ancak planlarımızın iptal olması durumunda veya herhangi bir erteleme söz konusu olduğunda ne kadar önlem alıyoruz?", Önlemler dışında, pek çok bireyin hissettiği o 'ya param yanarsa' kaygısı da bireylerin erken plan yapmalarına engel olabiliyor. İşte, çoğumuzun başına gelen bu durumlarda imdada yine 'sigorta' yetişiyor. Hayat dışı sektördeki büyük şirketlerde dahil birçok şirketin piyasaya sunduğu, 'Erken rezervasyon ve iptal sigortası' yaptıran bireyler, olası bir riske karşı planlarını erteleme ya da iptal etme durumunda da hem zamanlarını hem de tatil planlarını güvence altına alıyor.

İstenilen yer ve zamanda uygun fiyatlı tatil imkanı

Sigortanın sunduğu nimetler dikkate alındığında, bireylerin 'erken rezervasyon ve iptal sigortası' yaptırmaları büyük önem taşıyor. Sigorta sayesinde bireyler, hem kendilerini hem de planlarını risklere karşı güvence altına alma dışında, erken rezervasyon yaptırma imkânına da sahip oluyor. Erken rezervasyonla istenilen tatil, istenilen zamanda ve yerde, en uygun fiyatla alınabiliyor. Erken rezervasyon döneminde kazanılan tek avantaj, erken ödeme indirimleri ve dolayısıyla fiyat avantajları olmuyor. Bununla birlikte, erken rezervasyon yapan tatilcilerin sıkça yaşadıkları yer bulma ve istediği özelliklerde tesis ve odayı ayırtma sorununu ortadan kaldırmış oluyor. Bireylerin erken rezervasyon ve iptal sigortası edinmesi durumunda tatilleri otele giriş tarihine 72 saat (3 gün) kalana kadar güvence altına alınıyor. Herhangi bir sebeple programın iptal edilmesi durumunda, bireyler ödenen ücretin tamamını geri alabilme hakkına sahip oluyor.

Erken rezervasyon ve iptal sigortası ne gibi avantajlar sağlıyor?

- Yalnızca tatil programının bedelini güvenceye alıyor. Sigorta bedeliyle ilgili olarak bireylere geri ödeme yapılmıyor.
- Otel rezervasyonu ile beraber 'online' olarak satın alınıyor ve bedeli, toplam konaklama bedeline ekleniyor.
- Sigortaya cüzi miktarda prim ödeyerek sahip olunuyor. Konaklama bedeli üzerinden fiyatlama uygulanan bu sigortaya, genellikle tatil bedelinin yüzde 1'i kadar ücret ödeniyor.
- Bireylerin sigortası edinmesi durumunda tatilleri otele giriş tarihine 72 saat (3 gün) kalana kadar güvence altına alınıyor.

BEREKET SİGORTA

BEREKET'TE EŞYAM GÜVENDE

Sadece 75 TL'ye Bereket'te Eşyam Güvende Sigortası yaptırın.
Yangın , hırsızlık, sel gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı **Bereket** güvencesi altına alın.
Üstelik çekici hizmeti yardımından ücret ödemeden faydalanın.



'Kaskom bana güveni kazadan sonra da hissettirmeli'


Hüseyin Güldürücü

Yıllardır aynı şirketten kasko sigortasını yaptıran, Hüseyin Güldürücü "Yıllardır kaskom olduğu için kendimi güvende hissediyordum. Ancak şu an kasko sahibi olduğum için üzüleyim mi, sevineyim mi bilemedim. Kaskom bana güveni, kazadan sonra da hissettirmeli" diyor.

Günümüzde şehirlerin metropolleşmesi ile pek çoğumuz işe giderken, seyahate çıkarken, ulaşımımızı kolaylaştırmak için araç sahibi olduk. Önce kendi can güvenliğimizi, ardından da aracımızı güvence altına almak için önlemler alıyoruz. Kuşkusuz, bu konuda da bizlere yine sigorta şirketleri yardımcı oluyor. İsteğe bağlı olmayan, yapılmadığı takdirde de trafiğe çıkamadığımız zorunlu trafik sigortası yanı sıra, bireyler engellenemeyen kaza durumlarında araçlarının bakım ve maddi bedelini karşılamak amacıyla zorunlu olmayan 'kasko' sigortasını yaptırıyor. Kasko, sürücüleri ve araçlarını, pek çok olası riske karşı koruyor. "Ancak, vatandaş için bu durum her zaman olumlu mu?" Şemsiye Dergisi olarak bu sorunun cevabını aradık. Yıllardır Hedef Teknik Pano isimli şirkette yöneticilik yapan Hüseyin Güldürücü ile bir sohbet gerçekleştirdik. Geçtiğimiz aylarda trafik kazası geçirdiğini ifade eden Güldürücü, işlemlerin çok yavaş ilerlediğini ve sigorta şirketinin kendisini bürokratik işlemlerle çok yorduğunu söylüyor. Sigorta şirketlerinin vaatlerini kazadan sonra da sürdürmeleri gerektiğini vurgulayan Güldürücü, "Kasko sahibi olduğum için üzüleyim mi, sevineyim mi bilemedim. Kaskom bana güveni hissettirmemeli, pratikte de yaşatmalı" diyor.

Hasar kaza olduktan 5 ay sonra ödendi

Sürekli araç kullandığı için de kasko yaptırmanın kendisine mantıklı geldiğini ifade eden Güldürücü, kasko yaptırdığı şirketin, kendisine pek çok imkândan bahsettiğini söylüyor. Buna karşın, aracı hasarlandığında söylediklerinin pek çoğunun hayata geçmediğini vurgulayan Güldürücü, yaşadıklarını şu şekilde anlatıyor: "Aracımı çarptığımda, alkol ya da herhangi bir uyuşturucu madde kullanmadığım halde sigorta şirketi tarafından ikame araç edinemedim. Sigorta şirketi tarafıma ücretsiz bir çekici göndereceğini belirtmişti. Ancak, bu da gerçekleşmedi. Poliçemde yer alan pek çok olanaktan sigorta şirketim tarafından mahrum bırakıldım. Hasarım, kazadan yaklaşık 5 ay sonra karşılandı. Ödenen miktar hasarı karşılayan bir rakam değildi. Bunun dışında zaten keyifsiz olduğumuz bir olayla karşılaşırken sigorta şirketi yüzünden birde psikolojik olarak yorulduk. Sigorta şirketlerine olan güvenimi bu olayla kaybetmiş durumdayım."

Yapılanma dönemimiz bitti, enerjimizi büyümeye verdik



Güneş Sigorta yeni büyüme stratejisini çizdi. Firma bir yandan penetrasyonun artması açısından önemli bir kanal olan banka sigortacılığında büyüme planları yaparken, diğer yandan iş ortakları olan acentelere yaptığı yatırımları artıracak.

Sigorta sektöründe 60 yılını dolduran Güneş Sigorta, 2018 yılında büyüme odaklı bir strateji izleyecek. Geçtiğimiz 10 yıl içinde insan kaynağından, bilgi işleme ve çalışma şekline kadar tepeden tırnağa yeniden yapılanan Güneş Sigorta, bundan sonraki yıllar için iddialı bir büyüme planı çizdi. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Sektörümüz bundan sonra daha fazla büyüyen bir Güneş Sigorta görecek. Enerjimizi bizi nice 60 yıla taşıyacak şekilde yüksek tutuyoruz" dedi.

Banka sigortacılığında büyüyecek

Güneş Sigorta'nın önümüzdeki dönemde büyüme planları yaptığı alanlardan en önemlisi banka sigortacılığı olacak. Özellikle penetrasyonun artması açısından önemli bir kanal olarak görülen banka sigortacılığına yatırım yapan Güneş Sigorta, 2018 yılında bu kanalda büyümek için gerekli adımları attı. Ana hissedarları VakıfBank'ın desteğiyle bu yıl banka sigortacılığında bir önceki yıla oranla daha fazla büyüme kaydedeceklerini belirten Serhat Çetin; "Bu kanalda daha fazla şeyler yapılacağını biliyoruz. Bunun için gerekli olan istek, altyapı ve banka desteğine sahibiz" dedi.

Güneş Sigorta'nın banka kanalında büyüme kaydederken aynı zamanda iş ortakları olan acentelerini de desteklemeye devam edeceğini belirten Çetin; "60 yıldır birlikte çalıştığımız ve bizi bugünlere taşıyan, ortağımız olarak gördüğümüz acentelerimizin ihtiyaçlarına her daim kulak vermeye ve onları güçlendirmek için gerekli yatırımları yapmaya devam edeceğiz. İki kanalı da birbirinden ayrı olarak büyüteceğiz" diye konuştu.

Üniversitelerle işbirliği şart

Çetin'e göre sigorta sektörünün gündemi anlık ve dönemlik sorunlardan uzaklaşarak geleceğe odaklı olmalı. Çetin, şunları söyledi: "Bu tartışmalar bizi istediğimiz yöne götürmez. Sektör olarak geleceğe odaklanmalı ve yeni gelişmeleri, sektörün ve sigortalıların yönelimlerini konuşmalıyız. İnovatif ürünler, siber saldırılar ve iklim değişikliği gibi yeni konular üzerine konuşmalı ve yenilikler yaratmalıyız."

Sektörün endüstrilerle bir araya gelmesi gerektiğine de dikkat çeken Çetin, "Sigorta ürünleri toplumsal ya da ekonomik hayata ne kadar uyum sağlıyor. Bunu test etmiyoruz. Endüstrilerin ihtiyaçlarını onlar bize gelmeden görmeli ve ihtiyaçlarına özel çözüm üretmeliyiz. Bu nedenle üniversitelerle işbirliği yapmalı, yeni patentleri takip edilmeliyiz. Sigorta sektörü üniversitelere gitmeli ve toplumun içine daha fazla karışmalı." Dedi.

Kalıpları yıkmalıyız

İnsan kaynağının sürekli beslenmesi gerektiğine de dikkat çeken Çetin, sözlerine şöyle

Siber riskler için çözüm ihtiyacın gerisinde

Sektörde siber risk konusunda halen önemli bir çalışma yapılmadığına dikkat çeken Çetin, "Örneğin Siber riskin tanımı ve içeriği hakkında çok fazla konuşmuyoruz. Sektör olarak yavaş hareket ediyoruz. Siber risk sigortasında sigorta sektörü neyi koruyacak. Bir cevabımız yok. Sektör olarak siber riskler için bulduğumuz çözümler ihtiyacın çok gerisinde" dedi.

2017 artışla kapandı

2017 yılının 11 ayında TSB verilerine göre sektörde prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre reel olarak %1.9'luk artışla 41 milyar 134 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat dışı branşında prim üretimi 34 milyar 895 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat branşında prim üretimi ise 6 milyar 239 milyon lira oldu. Güneş Sigorta ise 60. yaşını kutladığı 2017 yılı 11 ayında yüzde 23,11 oranında büyüyerek, 1 milyar 322 milyon TL pirim üretti. Güneş Sigorta özellikle kasko ve sağlık branşlarında sektör büyümesinin üzerine çıkarak, 2017 yılında önemli başarılara imza attı.

Hekim Sorumluluk Sigortası'na Güneş Sigorta katkısı

Hazine Müsteşarlığı'nın geçtiğimiz eylül ayında uygulamaya koyduğu "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası"nda bazı düzenlemeler yaptığına dikkat çeken Çetin, "Trafik sigortasında uygulanan riskli sigortalar havuzuna benzer bir uygulamaya geçilmesi için çalışmalar yapıldı. Bu düzenlemede işlemlerin Güneş Sigorta tarafından yürütülmesine karar verildi. Bu konuda üzerimize düşeni ve devletimizin bize verdiği görevi layıkıyla yapmaya devam edeceğiz. Bu sistem özellikle piyasadaki arz ve prim tutarı sıkıntısına çözüm bulma konusunda atılan önemli adımlardan biridir. Fakat gerçek çözüm ödenen ve ödenecek hasarlar üzerinden tekrar hesaplanacak aktüeryal bir tarife sistemi olacaktır. " diye konuştu.

devam etti: "Sigorta sektörü olarak kalıplarımızdan çıkarak iş yapış şeklimizi yenilemeliyiz. Aksi halde geride kalacağız. Geleceğin sigorta şirketlerinin aktüerya bilen teknoloji şirketleri olacağını düşünüyorum. Biz neresindeyiz bu işin derseniz, şuan da oldukça gerisindeyiz."

Trafik sigortasında acentenin yanındayız

Güneş Sigorta olarak geçtiğimiz yıl trafik sigortaları konusunda üzerine düşen görevi yaptıklarını belirten Çetin, şunları söyledi: "Bunu özellikle 12 Nisan sonrasında birkaç şirketle birlikte ekranlarımızı açık tutarak gösterdik. Hem acentemize hem halkımıza trafik sigortasına kolay ulaşım için gereken desteği verdik. Biz bunu görev olarak gördük. Acentenin her zaman yanında olmaya da devam edeceğiz. Ama acentelerin de trafik sarmalından bizlerle birlikte çıkması



gerekiyor. Bu konuda havuz sisteminin büyük faydası olacak. Havuza kesinlikle değişmemesi gereken bir sistem olarak bakıyorum. Eğrisiyle doğrusuyla bu sistem içinde çözümleri bulmamız gerekiyor."

Kaybedecek şeylerimizin sayısı artıyor

Türkiye'nin büyüdüğüne ve ekonominin geliştiğine dikkat çeken Çetin'e göre bu gelişmelerin sigorta sektörüne olumlu yansıması gerekiyor. Son 10 yılda genel olarak kişilerin konutlarını ve araçlarını yenilediğinin altını çizen Çetin, "Kaybedecek şeylerimizin sayısı arttı. Gelişme demek kaybedecek daha çok şey anlamına geliyor. Sektör olarak biz de eğitimden sağlığa ve işyeri güvencesinden emekliliğe kadar her konuda çeşitli çözümler sunuyoruz. Hayatın her alanında sigorta var. Bütün hayatımız aslında bir yanı ile sigortaya dokunuyor. Bu nedenle tüketicilerin bu güvence altına girmeleri gerekiyor" dedi.

TSS geleceğin ürünü

Güneş Sigorta olarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortasına düzenlemelerin yapılmasını bekledikleri için biraz geç girdiklerinin belirten Çetin, "TSS ürünümüzü 2016 yılı sonunda oluşturmamıza rağmen iyi bir üretim rakamına ulaştık. Ama hala bakıldığında bu konuda SGK ile sektör arasında bir entegrasyonun kurulamadığını görüyoruz. Bu nedenle daha fazla büyüyecek olan tamamlayıcı sağlık sigortası konusunda sektör istenilen noktada olmamasına rağmen TSS için geleceğin ürünü diyebiliriz."

Çetin'e göre 2018 yılında bazı sigorta ürünlerinde kıyasıya rekabet yaşanacak. Bu noktada Çetin, kasko ve yangın sigortalarına dikkat çekti.



Güneş Sigorta 2017 yılında Pert Kasko ve Muafiyetli Genişletilmiş Kasko ürünlerini piyasaya sürdü, Yeşil Kasko ürününü ise yapısında yenilikler yaparak revize etti. Güneş Sigorta'nın 2017 yılında piyasaya sunduğu her bütçeye ve ihtiyaca uygun kasko ürünlerine çok inandıklarını belirten Serhat Çetin; "Kasko poliçesinin penetrasyonun artması, her bütçe ve ihtiyaca uygun ürünün sigortalıya sunulması amacıyla oluşturduğumuz bu ürünlerimize çok güveniyoruz. Ben kendi aile aracıma Muafiyetli Genişletilmiş Kasko Poliçesi yaptırdım."



Sigortalıya dokunan ürünler geliştirmeliyiz

Sigortalıya dokunan ürünler geliştirmenin önemine değinen Çetin, "Sigortalısını tanıyan, ihtiyaçlarını bilen, nasıl hizmet istediğini anlayan şirketler daha fazla insana dokunan ürünler oluşturacaktır. Bunun örneklerini de hem sigorta sektöründe hem de diğer sektörlerde rastlıyoruz. Biz de hem ürün hem de hizmet geliştirmelerimizde sigortalı ihtiyacını iyi anlayarak ve analiz ederek yönümüzü belirliyoruz. Kişiye dokunan ürün ve hizmetler sigorta penetrasyonunun ve dolayısıyla sigortalılık bilincinin de artmasını sağlayacaktır" diye konuştu.

Dijital dönüşüm iş yapışımızı da değiştirecek

Teknolojide son yıllarda yaşanan hızlı gelişim sigorta sektörünü de yakından etkiliyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Dijital dönüşüm iş yapma şeklimizi de temelinden değiştirdi. 2018'de bu değişimi daha çok hissedeceğiz" dedi.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu

Tüm dünyada yaşanan dijital dönüşüm ve sosyal medya gerçeği sigorta sektörünü de yakından etkiliyor. Sigorta firmaları da artık gerek iş yapma şekillerinde, gerekse satış kanalları ve tanıtımlarında klasik yöntemlerin yanında teknolojinin nimetlerinden faydalanmayı tercih ediyor. Yaşanan dijital dönüşümün hayatlarını ve iş yapma şekillerini temelinden değiştirdiğini kaydeden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2018 yılı itibarıyla bu değişimin daha da çok hissedileceğini söyledi.

Teknolojiye ayak uyduran kazanacak

Pamukçu'ya göre yaşanan bu süreçte özellikle internet sigortacılığının hedef kitlesini zaman sıkıntısı çeken tüketiciler ve genç nesil oluşturacak. Bu nedenle uzaktan satışın önemini artırmasının acentelerin üretim payını düşürmeyeceğini belirten Pamukçu, "Teknolojik altyapısını hazır hale getiren acenteler bu süreçte avantaj sağlayacak. Şirket olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, acenteleriyle büyüyen bir sigorta şirketi olarak acentelerimizin e-ticarette büyümesine yönelik sistemsel desteği sağlıyor, acentelerimizin yapmış olduğu üretimi etkileyecek faaliyetlerde bulunmuyoruz" diye konuştu.

Acentelere teknolojik destek

Pamukçu, acenteleri için yaptıkları teknolojik yatırımları ise şu şekilde anlattı: "Sistem altyapımızda yaptığımız çalışmalarla birlikte acente portalımızda acentelerimizin teklif verme/ poliçe üretme süreçlerini kolaylaştırmak için Jet Satış adını verdiğimiz kullanıcı dostu ara yüzler aracılığıyla hızlı ve kolay bir şekilde bu işlemleri yapmalarına destek sağlıyoruz. Ayrıca isteyen acentelerimize kendi projelerinde kullanabilmeleri için ürünlerimize ait poliçe web servislerini kullanmaları için gerekli web servisleri sağlıyoruz. Sağladığımız teknolojik desteklere acentelerimiz tarafından her zaman olumlu geri dönüşler oluyor."

Sosyal medyanın önemi artacak

Önümüzdeki dönemde sosyal medyanın şirketler için pazarlama bütçelerindeki küçük bir maliyet kalemi olmaktan çıkarak, itibar ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaç haline geleceğinin altını çizen Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Artık sosyal medya dünya çapında ciddi bir yönlendirici haline geldi. Bu kapsamda sigorta şirketleri de kendilerini sigortalılara anlatabilmek ve onları anlayabilmek için sosyal medya platformlarını çok daha aktif olarak kullanacaklar. Akıllı telefonlar ve tabletlerle birlikte söz konusu etkileşimler inanılmaz boyutlara ulaştı. Bu doğrultuda sosyal medyanın stratejik planlamaya dahil edilmesi ve sosyal medyanın şirket kültür ve değerlerinin bir parçası olması gerektiğine inanıyoruz. Türk Nippon Sigorta olarak da 2018 yılı için sosyal medya kullanımıyla ilgili proje çalışmalarımız gelişerek devam edecek."

İnternet sigortacılığı yaygınlaşacak

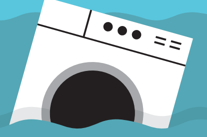
Türkiye'de e-ticaret hacminin giderek arttığına değinen Pamukçu, bu durumun sigorta sektöründe de kendini hissettirdiğini dile getirdi. Ülkemizde yavaş yavaş başlayan internet sigortacılığının önümüzdeki yıllarda artan oranda kullanılacağını vurgulayan Pamukçu, genel olarak e-ticaretle ilgili söylenebilecek tüm avantajların internet kanalıyla yapılan sigorta satışı için de geçerli olduğunun altını çizdi.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel





KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN



Ziraat'e gelin, yılda sadece 79 TL'ye **Eşya Paket Sigortası** yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında eşyalarınızı güvence altına alın.



Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

Sektör, trafik şokunu üzerinden attı, istikrarlı büyümeye başladı



Trafik sigortasındaki tavan fiyat uygulamasının etkisiyle hayat dışı sektörde ilk 6 aydaki yüzde 3'e yakın reel daralma, yılın tamamında yüzde '0'a geriledi. Genel büyüme hızı yıl sonunda yüzde 15 düzeyinde istikrar kazanan sektörün, 2018'de de enflasyonun üzerinde büyümesi bekleniyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Geride bıraktığımız 2017 yılına, geçmiş yıllarda olduğu gibi 'Zorunlu Trafik Sigortası' damgasını vurdu. Nisan ayında başlayan 'tavan fiyat' uygulaması, arkasından riskli sürücüler için getirilen 'havuz sistemi', sigortacıların yeniden 'serbest tarifeye' dönülmesi konusundaki beklentileri gazetelerin ekonomi sayfalarının manşetlerini süsledi. Trafik sigortası, geçen yıl sektörde sadece gündemi belirlemekle kalmadı; aynı zamanda, sektörde toplam prim üretimini de olumsuz etkiledi. Sektörde özellikle geçen yılın ilk yarısında büyüme hızı çok düşük seyretti. Trafik sigortasında yaşanan gelişmelerin şokunu üzerinden atan sektörde, şimdi de bu yılki gelişmeler merakla bekleniyor. "Trafik sigortası, bu yıl da sektör üzerinde etkili olacak mı?", "Sektörde bu yıl büyüme hızlanır mı?" soruları da son günlerde sıkça soruluyor. Trafik sigortası ve tavan fiyat uygulamasının bu yıl da sektörü etkilemesi beklenirken, genel büyüme hızı 2017 sonunda yüzde 15 düzeyinde istikrar kazan sektörün, bu yıl da enflasyonun üzerinde büyümesi bekleniyor.

Sektör 2017'de % 14.9 büyüdü

Sektörde 2018 yılı beklentilerine geçmeden önce, biraz sektörde geçen yıl neler olup, bitmiş ona bakalım: Türkiye Sigorta Birliği'nin (Birlik), verilerine göre sektör (hayat, hayat dışı dahil) yüzde 14.9 büyüdü. Sektörde, enflasyondan arındırıldığında reel büyüme hızı ise yüzde 2.6 olarak gerçekleşti. 12 aylık dönemde hayat dışı sektör yüzde 11.9 büyürken, hayat branşındaki büyüme ise yüzde 35.8 olarak gerçekleşti. Branşlar itibariyle baktığımızda sektörün toplam prim üretimi içinde yaklaşık yüzde 49'luk paya sahip 'oto sigortaları'ndan trafik geçen yıl yüzde 0.04 küçülürken, kasko (kara araçları) ise yüzde 12.06 büyüme kaydetti. Oto dışında da 2017'de toplam pastadan aldığı pay yüzde 10'un üzerinde olan branşlarda prim üretimi, 'hastalık-sağlık'ta yüzde 18.98, yangın ve doğal afetlerde yüzde 19.02, genel zararlarda ise

2017'DE SEKTÖR YARI YARIYA DARALDI!

Yıl	Hayat dışı (%)	Hayat (%)	Genel (%)
2013	13,3	16,6	13,7
2014	9,0	-3,3	7,3
2015	20,1	14,7	19,4
2016	30,0	34,0	30,5
2017	11,9	35,8	14,9

yüzde 24.48 artış gösterdi.

6 ayda 3 puanlık iyileşme

Sektörün fotoğrafını çektikten sonra, biraz da rakamları analiz edelim. Öncelikle, sektörün trafik sigortalarında 'tavan fiyat'ın yarattığı soğuk duşu üzerinden attığını söyleyebiliriz. Birkaç rakam paylaşırsak, tavan fiyat etkisiyle sektör geçen yılın 6 ayında yüzde 12 büyüyen sektörde, yılın tamamında ise toplam prim üretimi yüzde 14.9 arttı. Son aylarda büyüme hızı da yüzde 15 düzeyinde istikrar kazandı. Asıl önemlisi, hayat dışı sektörde ilk 6 aydaki yüzde 3'e yakın reel daralma, yılın tamamında yüzde '0'a geriledi. Bir anlamda, hem sektörün geneli itibarıyla hem de hayat dışı sektörde 2'inci 6 ayda yaklaşık 3 puanlık bir iyileşme söz konusu. Sektörün hareketlenmeye başlamasında birkaç faktör etkili: Öncelikle, trafikte tavan fiyat uygulaması başladıktan sonra, yapılan düzenleme gereğince sigorta şirketlerinin 4'üncü basamaktaki (trafiğe ilk kez çıkacak araçların) azami primleri her ay yüzde 1 oranında artırması da söz konusu branşta primlerin artmasına katkı yaptı. Bunun dışında, ekonomideki canlılığa da dikkat çekmek gerekiyor. Türkiye ekonomisi, 2017'nin ilk 9 ayında beklentilerin üzerinde (Orta Vadeli Program hedeflerinin de üzerinde) yüzde 7.4 büyüdü. Ekonomideki hızlı büyüme, sektörü de olumlu etkiliyor. Bir de hayat branşındaki hızlı büyümeye dikkat çekmek gerekiyor. İlk 6 aylık döneme göre söz konusu branşta büyüme hızında bir düşüş olsa da 12 aydaki yüzde 35.8'lük düzeydeki hızlı büyüme, sektörde genel büyüme hızını da yukarı çekti.

Sigortalı adedi 50 milyon sınırında

Sigorta sektörü açısından umut veren bir gelişme de şu; sektör aynı zamanda, adet olarak da büyüyor. Bunun da en önemli göstergelerinden biri de 'sigortalı adedi.' 2016 yılında hayat ve hayat dışı dahil 46 milyon 370 bin 140 olan sigortalı adedi, 3 milyon 600 bin 441 adet artışla 49 milyon 970 bin 580'e yükseldi.

Sektör 2018'de reel büyüyecek

Biraz da sektör yöneticilerinin 2018 yılı beklentilerinden söz edersek, sektör bu yıl da büyümeye devam edecek. Trafik branşındaki tavan fiyat uygulaması etkisini 2018'de de sürdürecek. Bu da doğal olarak trafik sigortası ve sektörde büyüme hızını etkileyecek. Ancak, sektörün Türkiye ekonomisi ile göbekten bağlı olduğunu da unutmamak gerekiyor. 2017'de yüzde 7 büyümesi beklenen ekonominin bu yıl da Orta Vadeli Program hedefi olan yüzde 5.5'un üzerinde büyümesi bekleniyor. Bu da sektörü olumlu etkileyecek. Sektörün bu yıl yüzde kaç büyüyeceği konusunda sigortacılar arasında görüş birliği yok. Ancak, sektörün enflasyonun üzerinde büyüyeceği ve nominal büyüme hızının yüzde 12'nin üzerinde olacağı tahmin ediliyor.

İlk 5 arasında 3 şirket daraldı en hızlı Aksigorta büyüdü

Birlik verilerine göre, hayat dışı sektörde 2017 yılında en fazla prim üretimini, 2016'ya göre yüzde 11.11 düşüşle 5 milyar 133.6 milyon TL prim üreten Allianz Sigorta gerçekleştirdi. Allianz'ı yüzde 4.18 artışla 4 milyar 671.4 milyon TL prim üreten Anadolu Sigorta izledi. Hayat dışında toplam prim üretimi itibarıyla ilk 5'te yer alan şirketlerden Allianz, Axa ve Mapfre Sigorta'nın prim üretimi daraldı. İlk 5'te yer alan şirketlerden Aksigorta, yüzde 39.3 büyüme hızıyla en hızlı büyüyen şirket oldu.


İLHAMİ KOÇ
Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Sektör 5 yıl boyunca büyümeye devam edecek

Türkiye'de sigortalılık oranının gelişen ülkeler ile kıyasladığında oldukça düşük olduğunu belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, şunları söylüyor: "2017'de poliçe sayısındaki büyüme oranının prim üretimindeki büyüme oranının üzerinde gerçekleşmesi ve prim üretiminin yaklaşık yüzde 30'luk bölümünün zorunlu trafik sigortasına yönelik düzenleme sonucu gerçekleşmesi de büyümeyi negatif olarak etkiledi. 2018 yılı beklentilerini değerlendirdiğimizde sektör için gizli bir potansiyel olduğuna inanıyoruz. Kişi başı harcanabilir gelirin artması, ekonomik açıdan daha güçlü bir nüfus ve sigorta bilincinin artırılması da bu büyümenin gerçekleşmesi için gereken kriterler. Sektörün önümüzdeki 5 yıl boyunca büyümeye devam etmesini beklemekteyiz. 2018 yılı için de sektör büyüme oranının yüzde 16-17 seviyelerinde gerçekleşeceğini öngörmekteyiz."


MAURİZİO PESCARİNİ
Generali Sigorta CEO'su

Trafikteki düzenlemeler etkisini 2018'de de gösterecek

Sigorta sektörü ile ilgili olarak 2018 yılı beklentilerini dile getiren Generali Sigorta CEO'su Maurizio Pescarini, şunları söylüyor: "Trafik sigortası tavan fiyatı ve havuz düzenlemelerinin olumsuz etkisi 2017 sonuçlarında hemen görülmeyecek. Yeni düzenleme, şimdiki haliyle kalırsa asıl etkisini 2018 sonuçlarında da gösterecek. Tavan fiyatlarındaki aylık yüzde 1,5 artış, tavan fiyatın yarattığı etkiyi kısmen telafi etmeye yardımcı olsa da, fiyatlardaki artışın etkisi çok yavaş bir şekilde meydana gelecek. Sektörün 2018'de nominal yüzde 10-12 büyüyeceğini tahmin ediyorum."


FRANCİS DESMAZES
Groupama Genel Müdürü

Sektör 2018'de yüzde 12 büyür

Sektörde 2018 yılı beklentileriyle ilgili düşüncelerini açıklayan Groupama Genel Müdürü Francis Desmazes, sektörün geneli (hayat ve hayat dışı dahil) itibariyle bu yıl enflasyonun üzerinde büyüyeceğini tahmin ediyor. Desmazes, "Yıllık enflasyonun yüzde 10 olarak tahmin ettiğimizde sektörün de 2018'de bunun 2 puan üzerinde yani yüzde 12 büyüyeceğini tahmin ediyorum. Trafik branşı özelinde büyümenin yaklaşık yüzde 15, hayat branşındaki büyümenin ise yüzde 30'den fazla olarak gerçekleşeceğini öngörüyorum" diyor.

MURAT GEYLANİ AKTAŞ
muratgaktas@finnet.gen.tr



UZMAN

İşverenler BES şirketini nasıl seçmeli?

Bugünlerde 50'den fazla, 100'den az çalışanı olan işverenler, harıl harıl bireysel emeklilik şirketleriyle görüşme halindeler. İçinde bulunduğumuz ayda 1.1 milyonu özel sektör, 260 bini de memur olmak üzere toplamda 1.3 milyon çalışan otomatik katılım ile sisteme dahil olacak. Yaklaşık 21 bin işveren çalışanlarını otomatik katılıma dahil etmek üzere en az bir BES şirketiyle sözleşme imzalayacak; plan seçimi yapacak. Daha sonra çalışanların faizli/faizsiz fon tercihlerini soracaklar. Muhtemelen de ocak ayı sonunda veya şubat ayının ilk haftalarında çalışanların ücretlerinden ilk kesintileri yaparak BES şirketine aktaracaklar.



İşveren otomatik katılıma kimleri dahil edecek?

İşverenler, Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) T.C. vatandaşı olup, 45 yaş altında olan çalışanlarını dahil edecek. İş Kanunu'na göre sosyal güvenlik primini SSK ve Emekli Sandığı'na ödeyen çalışanlar sisteme girecekler. Peki, işveren ne kadarlık bir katkı payı kesintisi yapacak? Çalışanın brüt SGK matrahının yüzde 3'ü kadarlık bir kesinti yapılacak. Mevcut asgari ücret düzeyinde bu kesintinin miktarı 60 TL olacak.

OKS'ye ilk defa girecek olan katılımcılara, cayma hakkının sonuna kadar faizli/faizsiz 'başlangıç fonları' sunulacak. Cayma süresinin sonunda çalışanlar otomatik katılım kapsamında sunulan standart fon veya değişken fonlardan tercih yapabilecek. Ancak, bu tercihi yapmadan önce çalışanlara 'risk profil anketi' sunulacak. Katılımcı anketi doldurduktan sonra kendisine önerilen fonları tercih edebilir. Risk profil anketinin sonucu bağlayıcı olmadığından çalışan isterse kendi tercih ettiği fon dağılımını da gerçekleştirebilir.

İşveren kendisi aracılığıyla çalışanlarını sisteme dahil edecek sözleşmeyi imzalarken BES şirketinden herhangi bir menfaat temin edemez, promosyon alamaz. Ancak, işveren BES şirketinin hizmet kalitesi ve çalışan için sağlanacak avantajların neler olduğuna dikkat edecek.

İletişim politikası önemli

Teknoloji sayesinde bireysel emeklilik şirketleri en iyi kalitede hizmet vermeye çalışıyorlar. Fakat giderek hizmetler birbirine benzer hale geliyor. Bireysel emeklilik şirketlerini günümüzde birbirinden ayıran unsur aslında iletişim politikaları. Katılımcılarla iletişimleri, yani internet sitelerinin ve çağrı merkezlerinin ulaşılabilirliği, iletişim politikalarının ilk göstergesi olarak karşımıza çıkıyor. Yine internet sitelerinin katılımcıların anlayabileceği, işlerini görebileceği basitlikte olması gerekiyor. Çünkü, OKS'de çalışana pek çok sorumluluk verilmiş. Çalışanlar, ne yapmak istediğine dair bildirimleri, işverene veya bireysel emeklilik şirketine yapacak. Ama hem ne yapması gerektiği hem de nasıl yapması gerektiği konularında internet sitelerinde yeterli bilgi var mı? Var olan bilgiler katılımcının anlayabileceği basitlikte mi? Yoksa bütün bilgiler yığılmış, katılımcı bilgi bombardımanına mı tutulmuş? Katılımcı yani çalışanlar, internet sitesinde yolunu bulabilecek mi? İşveren çalışanlarını en iyi tanıyan kişi. Bireysel emeklilik şirketinin internet sitesinin çalışanlarının finansal okuryazarlık seviyesine uygun olup olmadığını mutlaka test etmeli.

Fon dağılım değişikliği hakkı devredilebilir

Yeni bir düzenleme ile çalışanların fon dağılım haklarını portföy yönetim şirketlerine devretmesinin yöntemi açıklandı. Bireysel emeklilik şirketi, katılımcı ile portföy yönetim şirketi arasında aracı olacak ve tarafların iletişim bilgilerini birbirleriyle paylaşmasına aracılık edecek. Bu hizmet karşılığında portföy yönetim şirketi, sistemdeki diğer kesintilerden bağımsız olarak 'hizmet bedeli' adı altında bir kesinti yapabilir. Ancak, bireysel emeklilik şirketlerine bu hizmet bedelini katılımcılar adına 'ek fayda' olarak sunmasının yolu açık. İşverenler bireysel emeklilik şirketinin bu ek faydayı çalışanlarına sunması için çaba göstermeli.

www.fonbul.com BES FON REYTİNG SONUÇLARI 31/ 12/ 2017

BORÇLANMA ARAÇLARI TR

AvivaSA Em. ve Hay. Borçl. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Emek. Uzun Vadeli Borç.Araç.EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç.EYF	★
NN Hay. Em. Kamu Borç.Araç. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Brç.Ar. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Std. EYF	★
Vakıf Emeklilik ve Hayat Stand. EYF	★★
Groupama Em. Borç. Ar. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Kamu Brç. Ar. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uz. Vadeli Borçlanma Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Emek. Uzun Vadeli Borç.Araç. Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Muh. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Borçlanma Araçları Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Emek. HSBC Portf. Borç.Ara. EYF	★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Ara. Grup EYF	★★★
NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Uzun Vadeli Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Stand.EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Grup EYF	★★★
Vakıf Emeklilik ve Hayat Bir. K.D.B.A Gr. EYF	★★★
Groupama Emek. Brç.Araçl. Gr. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Kam.Br.Ar. Grup EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Brç.Ar.Grp. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Metlife Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. Stnd. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Kamu Bor.Araç. Gr. EYF	★★★
Vakıf Emeklilik ve Hay. Kat. Stand. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Standart EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Borçl.Ar. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek.Borç.Araç. EYF	★★★★★
Cigna Finans Emeklilik ve Hay. Kamu Brç.Ar. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em.Kamu Borç.Ar. Standart EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. İki. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Borç. Araç. Std.EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Kat. Standart EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Öz. Sek. Borç. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katl. Katkı EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Groupama Em. Katkı EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Standart EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Standart EYF	★★★

Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Standart EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Standart EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Standart EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Standart EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Standard EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Katılım Standart EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. Kat. Katkı EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. A.Ş. Denge. Kat. Değ. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Std EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Katkı EYF	★★★

BORÇLANMA ARAÇLARI YB

Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki.Kam.Dı.Bor.Ar. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Brç.Araç. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. İkinci Kamu Dış Brç.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Bir. Kamu Dış Brç.Ar.EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Bir.Kam.Dış.Brç.Ar.EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★
Groupama Em. Kamu Dış Brç.Ar. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir.Kam.Dış.Borç.Arç. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. Kam. Dış. Bor. Arç. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Borç.Araç. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Karma Grup EYF	★
Anadolu Hayat Em. Brç.Ar. Grup EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Borç. Ar. Grup EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uz. Vad. Kamu Dış Borç.Ar. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. 2.K.D.B.Ar. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Kamu Dış Borç.Araç. Gr. EYF	★★
Groupama Em. Kamu Dış Borç.Ar. Gr. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Kamu Dış.Borç. Araç. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Kam.Dış.Bor. Ar. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Kamu Dış Borç.Araç. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Kamu Dış Borç. Araç.EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Dış Borçl. Araç. EYF	★★★

EMTIA

Anadolu Hayat Em. Altın Katılım EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★
Groupama Em. Altın EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★★★★
Vakıf Emek. ve Hay. Altın Kat. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Altın Kat. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Altın Kat. EYF	★★★

ESNEK

AvivaSA Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Birinci Değ. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Büyü. Ama. İki. Es. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Deng. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Karma EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★
NN Hayat ve Emek. Değişken EYF	★★
NN Hay. Em. Karma EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Deng. Değ. EYF	★★★
Vakıf Emeklilik ve Hayat Bir. Değ. EYF	★
Aegon Emeklilik ve Hay. Karma EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★
Groupama Em. Deng. Değ. EYF	★★★★
Bnp Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Agr. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Deng. Değ. Grup EYF	★★★★
NN Hay. Em. Dengeli Değişken EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Temkinli Değ. EYF	★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken Gr. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★
Groupama Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Dinamik Değişken EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em.ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Kat. Din. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Deng. Değ. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Deng. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Kat. Din. Değ. Grup EYF	★
Anadolu Hayat Em. Kat. Std. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Std.EYF	★★
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma Grup EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Kat. Dengeli Değ. EYF	★
Ziraat Hayat ve Em. Değ.EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Atak Değ. Grup EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. Grup EYF	★
Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Emek. Değ. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Vakıf Em. ve Hay.Katılım Değişken Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Dengeli Değişken EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Kat. Değ. Gr. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Kat. Değ. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Dinamik Değişken EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İkinci Değişken EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Değ. Grup EYF	★★★★★
Groupama Em. Standard EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Din. Değ. EYF	★★
Axa Hayat ve Emek. Kat. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Değ. Grup EYF	★★
Allianz Yaşam ve Emek. Unl. Deng. Değ. Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Unl. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Emek. 2035 Hedef Fon Sepeti EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Deng. Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Değişken EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Agr. Kat. Değ. (Döviz) EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 3 Değişken Grup EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 2 Değişken Grup EYF	★★★
Vakif Em. ve Hay. Pera 1 Grup Değişken EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Tacirler Por. Değ. EYF	★★★

HİSSE

AvivaSA Em. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Hisse Sen. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Allianz Hayat ve Em.A.Ş. His. Sen. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Hisse Senedi EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Hisse Sen. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Karma EYF	★★★
Vakıf Emek. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★
Groupama Em. Hisse Sen. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Hisse Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Hisse Sen. Gr. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. Grup EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. İki. His.Sen. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. İş Bankası İştirak Endeksi EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Tem. Ödeyen Şir. Hisse Sen. EYF	★★★
Groupama Em. Hisse Sen. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. B.R.I.C. Ülkeler Yab. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Hisse Sen.EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi Grup EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Hisse Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İştirak Endeksi EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Kat. His. Sen. EYF	★
Halk Hayat ve Em. Hisse Senedi EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Bric Ülkeleri Yab. Değ. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Hisse Sen. EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Hisse Senedi EYF	★

PARA PİYASASI

Avivasa Em. Ve Hay. Birinci Para Piy. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Emanet Para Piy. EYF	★
NN Hay. Em. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piy. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Emanet Para Piy. EYF	★
Groupama Emek. Para Piyasası EYF	★★★★
Avivasa Em. Ve Hay. İkinci Para Piyasası EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası Gr. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Emanet Para Piyasası EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★



TARSİM'in gençlere ve kadınlara desteği artıyor

Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM), 11 yılının değerlendirildiği toplantıda konuşan TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, genç ve kadın çiftçiler için primlerinde yüzde 5 oranında indirim sağlanmaya başlandığını söyledi.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

2006 Haziran ayında ilk poliçesini kesen Devlet Destekli Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM) aradan geçen 11 yıllık süreçte tarım sektöründeki rolü yadsınamaz. Çiftçinin adeta en büyük dostu olan TARSİM'in hayata geçirdiği uygulamalar ve hedefleri 23 Ocak'ta düzenlenen bir basın toplantısıyla kamuoyuyla paylaşıldı. Sigorta Medya olarak izlediğimiz toplantıda TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'i dinleme fırsatı bulduk. TARSİM'in zaman içinde çiftçilere verdiği desteğin arttığını belirten Kemaloğlu, genç ve kadın çiftçiler için primlerinde yüzde 5 oranında indirim sağlanmaya başlandığını söyledi. Kemaloğlu, birkaç yıl için 'gelir riski'ni de teminat altına alacakları bir sisteme geçeceklerini de ifade etti.

11 yaşında başarılı bir çocuk!

Devletin üretimden pazarlamaya kadar çiftçiye destek verdiğini ama çiftçinin de kontrol edemediği bazı belirsizlikler ve riskler olduğunu belirten Kemaloğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü: "İklim değişiklikleri ve doğal afetler tarımsal faaliyetleri sigorta kapsamına alınması çok önemli. Devlet destekli Tarsim 2006'da bu amaçla olumsuz etkiliyor. Hastalıklardan, kuraklıktan etkileniyor. Dolayısıyla bu riskin belirsizliğinin üreticinin gelir kaybını azaltmak için kuruldu. Üreticiye sunulan devlet desteği de sürekli arttı. TARSİM'i, 11 yaşındaki genç ve başarılı bir çocuk olarak görüyorum." Sistem'in geçmiş 11 yılını rakamsal verilerle değerlendiren Kemaloğlu'nun verdiği bilgilere göre, bugüne kadar tüm tarım sigortası branşlarında, 6,5 milyar TL prim ve 9 milyon poliçe üretildi. 136 milyon dekar alan, 127 bin sera, 9 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvan ile 7 milyon arılı kovan sigortalandı. 124 milyar TL'lik tarımsal varlık teminat altına alındı. Üreticilerin çeşitli sebeplerden ötürü alınan 2 milyon hasar ihbarı değerlendirilmek suretiyle, 4 milyar TL hasar ödemesi gerçekleştirildi" dedi.

Tahıl ürünleri de Kuraklık Sigortası kapsamında

2018 itibarıyla uygulamaya alınan yeniliklere de değinen Kemaloğlu, TARSİM tarafından sigorta kapsamına alınan riskler, ürünler ve bölgeler ile prim fiyatlarında değişiklikler olduğunu kaydetti. 'İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nın geçtiğimiz yıl buğday ürününde uygulamaya alınmasını sistem açısından bir dönüm noktası olduğunu vurgulayan Kemaloğlu, şunları söyledi: "Bu yıl yeni tahıl ürünleri de Kuraklık Sigortası çerçevesinde teminat kapsamına alındı. Yenilikler bununla da sınırlı değil. Kadınlara ve gençlere de yüzde 5 indirim söz konusu. Hayvan hayat sigortalarında da üreticilerimizi sevindirecek gelişmeler var. Büyükbaş, Küçükbaş ve Kümes Hayvanları Hayat Sigortaları kapsamında olan hastalık teminatına, epidemik ve ihbarı mecburi hastalıkların büyük bir çoğunluğu ilave edildi."

Sigortalılık oranı yüzde 20'ye ulaştı

Toplantıda bir konuşma yapan TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, sistem çerçevesinde tarım sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin adedinin, 25'e ulaştığını söyledi. Sistem'in ülkemizde faaliyetlerine başlamasıyla birlikte tarımsal üretimi doğrudan etkileyen, ancak özellikleri nedeniyle daha önce sigortalanması mümkün olmayan birçok riskin teminat altına alınması sağlandığını belirten Genç, "Bu süreçte üreticinin primine sağlanan Devlet desteği, yüzde 50 ile 67 arasında değişen oranlara, sigortalılık ise yüzde 1'den yüzde 20'ler seviyesine ulaştı. Bu yıl itibarıyla tarım alanında faaliyetlerini sürdüren genç çiftçilerimiz ve kadın çiftçilerimiz için primlerinde yüzde 5 oranında indirim sağlanmaya başlandığını da müjdelemek isterim" dedi.


Basın toplantısını sektör temsilcileri ve sigorta şirketlerinin yöneticileri de izledi.

bisigortacı.com'un düzenlediği '2. Dijital Sigortacılık Konferansı'nda konuşan Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay, "Sigorta sektörü dijitalleştikçe, acentelerin önemi daha da artacak" dedi.



Metin Öngüç
İsmail Kızılbay

Sektör dijitalleştikçe acentelerin önemi artacak

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Cihan Mutlu

Sigorta sektöründe dijital dönüşüm ve dijital kanallardan satışın acenteler üzerindeki etkisi son zamanlarda sıkça tartışılıyor. Konu son olarak, sigorta acenteleri ile müşterileri buluşturan yerli insurtech girişimi 'bisigortaci.com'un ikinci kez ev sahipliğini yaptığı "Dijital Sigortacılık" etkinliğinde masaya yatırıldı. Sigortamedya'nın sponsorluğunda, 20 Ocak Cumartesi günü İTÜ Arı Teknokent'te düzenlenen konferansta konuşan Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay, "Sigorta sektörü dijitalleştikçe, acentelerin önemi daha da artacak" dedi. Konferansa, Kızılbay'ın yanı sıra SAB Dernek Başkanı Doğan Şen, Avrasya Sigorta Acenteleri Derneği (AVSAD) Başkanı Eyyup Çelik, Agito Proje Direktörü Gülşah Sezek, Startup mentörlerinden Doruk Ertenan, Tek Kılavuz Reklam Ajansının CEO'su Mehmet Volkan Çakmak, telefonda satış teknikleri eğitimi için eğitmen Şahap Tokgöz ve Mindfulness zihin dinlendirme ve odaklanma ile alakalı seans düzenleyen Mindful Academy Ceo'su Erhan Ali Yılmaz ve Sosyal Medya Yöneticisi Berkay Acar konuşmacı olarak katıldı.

Sorun, online satış

Acentelerin dijitalleşmeyle ilgili sorunlarının olmadığını, sadece online satış konusunda sıkıntı yaşadıklarını ifade eden Kızılbay, şunları söyledi: "Büyük şirketler doğrudan dijitalde satış yaptığında miktâr biraz ucuzlayacak. Bu da acenteleri sıkıntıya sokacak. Fakat, bence kesinlikle morallerini bozmasınlar. Zaten şu an online'dan satış yüzde 1. Önümüzdeki on yıl içinde süper satışlar olsa bile en fazla yüzde 5 olur. Müşteriyle bire bir iletişim ve vatandaşa dokunmak çok önemli. Bir taraftan teknolojiye ayak uydurmalı, diğer taraftan fark yaratıp müşteriyle bütünleşmeliyiz."

Değişime ayak uydurmalıyız

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen ise bisigortacı.com sitesini acentelerin en ucuz maliyetle dijitale açılabileceği bir yol olarak algıladıklarını ve bu nedenle bu girişime destek verdiklerini söyledi. 35 yıldır sigortacılık sektörünün içinde olduğunu ve müşterilerin beklentilerininde hızla değiştiğini belirten Şen, "Eskiden arabamla çıkıp 10 kişiyi ziyaret ederken, şimdi e-mail, telefon gibi kanallardan kişiye ulaşıyoruz. Müşteri fiyat ve ürün hakkında bilgilere hızlı bir şekilde ulaşmak istiyor. Değişime ayak uydurmalıyız. Dijitalden sadece müşterinin verilerini, bilgilerini takip etmek ve kolay satış yapmak istiyoruz" diyor.

Yabancılar artık acente alacak

Dijitalleşmeyi internetten satış yapmak olarak algılamamak gerektiğini, acentelerin her zaman var olacağına inandığını belirten AVSAD Başkanı Eyyup Çelik, "Dijitalleşmeye karşı koyamayız ama dijitalle, acente çalışanının en büyük gücü olan meslek aşkını ve sevgiyi birleştireceğiz" diyor. Çelik, Türkiye'de gelecekte yabancı sermayenin sigorta şirketlerini almasına gerek kalmayacağını ve acente alma modelleriyle karşılaşacaklarını da sözlerine ekledi.

3'üncü konferans nisan ayında yapılacak

Uzun yıllar sigorta sektöründe çalıştıktan sonra insurtech girişimi bisigortacı.com'u kuran Metin Öngüç şu bilgileri verdi: "Sigorta sektöründeki djital dönüşümü konuştuğumuz bu konferansta bilginin paylaşıldıkça güzel olacağını düşündük. Bu amaçla, sektördeki sigorta şirketlerini ve acente başkanlarını bir araya getirdik. Hedefimiz, yılda 4-5 etkinlik daha yapmak. 3'üncü konferansı nisan ayı gibi düzenlemeyi planlıyoruz. Acentelerden Doğu Anadolu'da ve Ankara'da düzenlememiz için teklifler geliyor. Herşeyin dijitale, teknolojiye kaydığı çağda acenteler bu dönüşüme nasıl ayak uydurabilir? Bu gibi konuları tartışıyoruz."


İsmail Kızılbay
Doğan Şen
Eyyup Çelik
Gülşah Sezek
Metin Öngüç

Hızlı, ekonomik, profesyonel!

RS Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

TÜRKİYE'DE EN YAYGIN HİZMET AĞI

MiNi ONARIM HiZMETi
MOBiL PARÇA ONARIM HiZMETi
HASAR ONARIM HiZMETi

WR "Windshield Repair"
Ön Cam Onarımı

IR "Interior Repair"
İç Döşeme Onarımı

PDR "Paintless Dent Repair"
Boyasız Göçük Düzeltme

SR "Stain Removal"
Leke Çıkarma

PR "Paint Repair"
Boya Onarımı (Mini Yama)

DR "Dent Repair"
Boya Hasarlı Kaporta Göçük Düzeltme

BR "Bumper Repair"
Plastik Tampon Onarımı

MOBiL, PLASTiK ve ALÜMiNYUM ONARIM ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ



MiNi ONARIM ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ



K.K.T.C.



444 40 77
www.rsservis.com.tr



Citroen'den yeni bir model: C3 Aircross

Citroën'in SUV pazarındaki atağı, C3 Aircross ile yeni bir aşamaya geçiyor. 2013 ile 2016 yılları arasında Türkiye'de satış rakamları üç kat büyüyen bir segment olan SUV pazarında daha fazla söz sahibi olmak isteyen Citroën, SUV kullanıcılarından ilham alarak yepyeni bir model olan C3 Aircross'u geliştirdi ve Türkiye'de satışa sundu. Bir SUV'den beklenen; farklı ve canlı tasarım, hem nitelik hem de nicelik anlamında eksiksiz güvenlik; karakterli, konforlu ve kullanışlı araç özelliklerinin tamamı Citroën C3 Aircross'un iddiaları arasında yer alıyor. Citroën marka geleneği olan kullanıcı dostu konfor ve araç içi yaşantısındaki pratik detaylar Yeni C3 Aircross'un, SUV pazarındaki yoğun rekabette konumunu güçlendiriyor.



Ford Fiesta'nın yeni modeli Türkiye yollarında

Ford Fiesta, Avrupa'daki 40 yılı aşkın tarihinde sunduğu en kapsamlı ve farklı versiyonlara sahip yeni nesli ile Türkiye yollarına çıktı. Farklı karakterleriyle çok daha geniş müşteri kitlesine ulaşmayı hedefleyen Yeni Fiesta, mükemmel sürüşdinamikleri, yeni teknolojik özellikleri, araç içi bağlantı ve eğlence sisteminin yanısıra iç ve dış tasarımında farklı renk kombinasyonlarıyla gelen kişiselleştirme özellikleri sayesinde tarzıyla öne çıkmak isteyenlere de hitap ediyor. Yeni Fiesta'nın her biri ayrı karakterde müşteri kitlesine hitap eden versiyonları arasında şık Fiesta Trend&Titanium, Ford Performance araçlarından ilham alan Fiesta ST-Line, modern lüks detayları ile Fiesta Vignale, crossover olarak sunulacak Fiesta Active ve yüksek performanslı Fiesta ST serileri yer alıyor.

Audi ile sırt ağrısına son



Audi'nin ergonomik destek ekipmanı, ağır malzemelerin kaldırılıp taşınmasını kolaylaştırırken, sırt kaslarındaki zorlanmayı azaltacak. Vücuda takılan ve ağırlık kaldırmayı kolaylaştıran cihaz yaklaşık 3 kilogram ağırlığında. Dış iskelette üst gövde, bel ve uyluğa bağlanan metal çerçeveler, taşıyıcı bir yapıyla birleştiriliyor. Dış iskeleti takmak için, işçi önce donanımı bir kazak gibi başından geçirip, kayışlarla uyluklarına bağlaması gerekiyor. Ardından, ağırlığı dağıtmaya yarayan iki adet, el büyüklüğünde levha, uylukların üzerine yerleştiriliyor. Dış iskelet özellikle işçilerin yük kaldırmak veya bırakmak üzere öne doğru eğildikleri durumlarda kullanıcıyı destekliyor. Ergonomik yapısı sayesinde ağır yükleri taşımak da daha kolay, çünkü dış iskelet ağırlığı belden, uyluktaki kaslara aktarıyor. Bu da sırt kaslarındaki zorlanmayı yüzde 20 ila 30 arasında azaltıyor.



Mercedes gücünü General Tire'dan alıyor

Amerikan kökenli General Tire markası, Mercedes-Benz G sınıfına orijinal ekipmanda lastik tedariğine başlıyor. Alman otomobil markası Mercedes-Benz'in G sınıfı otomobilleri artık fabrikadan General Tire'ın LT 265/75 R 16 ebatında bütün arazilere uygun Grabber AT² lastiğiyle çıkıyor. Grabber AT² Mercedes bayilerinden de sipariş edilebiliyor. Bu önemli gelişmeyi değerlendiren General Tire EMEA Bölgesi İş Geliştirme Müdürü Matthias Bartz; "Mercedes-Benz orijinal ekipman ve yenileme pazarlarındaki çıtasını yükseltmeye devam ediyor. Mercedes'in bu onayı, bizim için çok özel bir kalite damgası anlamına geliyor. Avrupa'nın lider arazi aracı üreticilerinden Mercedes-Benz, General Tire'ın 4x4 lastikleri üretiminde yüz yılı aşkın tecrübesini tercih etti. Bu bizim için gurur verici bir şey" dedi. Grabber AT²'nin üç katmanlı yapısı ve dayanıklı yanağı, taşlı arazide dahi lastiklerin güvenli ve uzun ömürlü olmasını sağlıyor.

Faktöring'de 150 milyar TL işlem hacmine ulaşıldı


Çağatay Baydar

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Başkan Vekili ve Factors Chain International (FCI) Başkanı Çağatay Baydar, faktoring sektörünün 2017 performansı ve bu yıla ilişkin öngörülerini Anadolu Ajansı muhabiri ile paylaştı. Baydar, sektörün iş hacminin ülkenin ticareti ile yakın ilişkisi olduğunu ve faktoringin ticareti finanse ettiğini söyledi. Türkiye'de faktoring sektörünün milli gelire oranının yüzde 6'nın üzerinde olduğunu ve Avrupa'daki benzer ülkelerde bu oranının yüzde 10 seviyesinde bulunduğunu dile getiren Baydar, bu oranlara ulaşabilmek için sektörün iş hacmini yüzde 50 artırması gerektiğinin altını çizdi. Baydar, faktoringin ağırlıklı olarak KOBİ'lere hizmet verdiğini ve KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırmak için yeni projeler üzerinde çalıştıklarını anlattı. 2017'de 150 milyar liraya yakın işlem hacmine ulaşıldığını belirten Baydar, ihracat faktoringin her yıl toplam faktoring içindeki payının arttığını ancak 2018'de radikal bir değişiklik beklemediklerini sözlerine ekledi.



QNB Finansbank'a 575 milyon dolarlık kredi

QNB Finansbank'a 575 milyon dolarlık kredi QNB Finansbank, Credit Suisse ve Deutsche Bank'tan havale akımları ve ihracat alacaklarına dayalı seküritizasyon programı kapsamında 575 milyon dolar tutarında seküritizasyon kredisi aldı. Yapılan açıklamada, 350 milyon Euro'su Deutsche Bank'tan, 150 milyon doları ise Credit Suisse'den sağlanan seküritizasyon kredisinin 10 yıl vadeli olduğu belirtildi. QNB Finansbank Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Aras, dünyanın önde gelen bankacılık gruplarından olan Credit Suisse ve Deutsche Bank'tan alınan seküritizasyon kredisinin QNB Finansbank'a ve Türkiye ekonomisine olan güveni net bir şekilde ortaya koyduğunu kaydetti. Aras, yurt dışından sağladıkları söz konusu finansmanla reel sektörü, KOBİ'leri ve Türkiye ekonomisini desteklemeyi sürdüreceklerini belirtti.

Blockchain nedir? Nasıl çalışır?



2008'de icat edilen Bitcoin, o günden bu yana insanlarda merak uyandıran bir kavram. Blok zinciri teknolojisi de gerçekleşen her işlemi 10 dakikalık aralıklarla güncelliyor. Bu işlemlerin her birine "blok" adı veriliyor ve böylece ortaya iki önemli şey çıkıyor: İlki, şeffaflık ilkesinin ortadan kalkması ve her türlü tehlikeye açık olması. Şu anda blok zinciri teknolojisinin en büyük potansiyel kullanım alanı ise finans dünyası. Dünya Bankası 2015'te yapılan para transferlerinin 430 milyar doları aştığını söylüyor. Blok zinciri bu tür yapılan transferlerde aracıyı ortadan kaldırabiliyor bu yüzden dünyada blok zinciri geliştiricelere karşı büyük bir rağbet var.


TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici

Cari açığın kapatılması eğitimden geçiyor

Türk Ekonomi Bankası (TEB), Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) iş birliğiyle düzenlenen 3. Finansal Okuryazarlık ve Erişim Konferansı 15 Ocak Pazartesi günü yapıldı. Konferansta söz alan TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici, eğitimin önemine işaret ederek, finansal eğitimin aile içinde oluşturulması, aile içinde bu algının yerleştirilmesi halinde cari açık başta olmak üzere çoğu sorunun çözüleceğini söyledi. Leblebici konuşmasına şöyle devam etti: "Türkiye'de finansal okuryazarlığı 20 milyon insana yaymak istiyoruz. Nereden nereye geldiğimizi görmek adına Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte 2013 yılından beri indeksimizi açıklıyoruz. İndeksimizde yatay bir seyir var ama içinde farklı nüveler var. Bu nüvelerin başında kadın-erkeğin finansal okuryazarlıkta nasıl gelişme gösterdiği var. Kadınlarımızın finansal okuryazarlığı gittikçe artıyor. Eğer iş gücüne katılır ve finansal okuryazarlığı daha fazla sahiplenirse çok daha etkili olurlar."



Tek şarjla iki gün pil ömrü

Nokia telefonlarının evi HMD Global, Nokia 2'yi Türkiye'de Ocak ayı içerisinde 849 TL perakende fiyatıyla, kurşun-siyah, kurşun-beyaz ve bakır-siyah renklerinde satışa sundu. Uzun pil ömrü ile özdeşleşen Nokia telefonlar, bu iddiasını tamamen yeni bir boyuta taşıyor. Nokia 2, iki günlük pil ömrü ile diğer akıllı telefonların tekrar şarja ihtiyaç duymaya başlamasından çok sonra bile çalışmaya devam etmek için tasarlandı. Bu etkileyici iki günlük pil ömrü, performanstan ödün verilmeden kullanım imkânı tanıyor. Qualcomm® Snapdragon™ mobil platform, 5 inç yüksek kaliteli ekran, saf, güvenli ve güncel AndroidTM deneyimi ile Nokia 2, tüm gün boyunca güven veren teknolojiyi sunuyor.

İBB'den teknoloji kongresi



İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin (İBB) organizasyonu ile gerçekleşecek "World Cities Congress İstanbul", 17-18-19 Nisan'da Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Etkinlik,19 ülke, 190 şehir, 102 teknoloji üreten firma ve 140'tan fazla konuşmacıya kapılarını açacak. Gelecekte dünyamızın nasıl şekilleneceği üzerine fikirlerin, projelerin ve tasarımların ele alınacağı bu dev teknoloji platformunda 10 bini aşkın sektör profesyoneli ağırlanacak. İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Mevlüt Uysal organizasyon hakkında şöyle konuştu: "Mobil teknolojilerden sensör teknolojilerine, fiber internet altyapısından akıllı enerji ağlarına, akıllı ulaşımdan büyük veri ve veri analitiğine, şehir güvenliğinden sağlık, temizlik ve çevre düzenlemesine kadar hemen her alanda akıllı teknolojilere gereksinim duyuluyor ve biz de Belediye olarak, inovatif projelerle bu gereksinimlere çözüm sunuyoruz."

Sony, yeni selfie odaklı telefonlarını tanıttı!



Sony Mobile, günümüzde popüler olan süper orta sınıf yelpazesini Sony kamera teknolojisi ile harmanladığı, zarif tasarımı ve güçlü performansı ile öne çıkan en son üyeleri Xperia XA2 ve Xperia XA2 Ultra'yı 8 Ocak günü Las Vegas'ta yapılan fuarda tanıttı. Xperia XA2'nin güçlü 23MP arka kamerası, loş ışıkta net fotoğraflar çekmek için ISO 12800 hassasiyet ile Sony'nin büyük 1/2.3" Exmor RSTM mobil görüntü sensörüne sahip. Arkadaşlarınızı ve çevrenizin daha fazlasını selfie'lere sığdırabilmeniz için önde bir 120° süper geniş açılı 8MP kamerası da bulunuyor. Özellikle selfie için tasarlanan Xperia XA2 Ultra ise, her ikisi de ön flaşa sahip Optik Görüntü Sabitleme özellikli 16MP ve 120° süper geniş açılı 8MP çift ön kamera ile ışığa veya ortama bakmaksızın net görüntüler üretiyor ve selfie'lere daha fazla arkadaş ve manzara sığdırmanızı sağlıyor. Sony'nin bu modelleri, bu yıl içinde Türkiye'de de piyasaya sunulacak.

18 ülkede Türk yazılımı kullanılıyor

Yabancı yazılım şirketlerinin Türkiye'ye uygulamak istediği 'dijital ambargo' tüm gözlerin yerli yazılımlara yönelmesine yol açtı. Bazılarının 'üvey evlat' gözüyle baktığı yerli yazılımlar, hem sahip oldukları özellikleri hem de yurtdışındaki yaygın kullanımlarıyla rüştünü çoktan ispatladı. Bu alanda önemli başarılara imza atan şirketlerden biri de Sistem 9. İstanbul Teknokent'teki merkezlerinde bu alana yönelik özel bir yazılım geliştirdiklerini hatırlatan Sistem 9 Yönetim Kurulu Başkanı S. Kaan Akın, "S9Vision DS'nin üstün özellikleri yurtdışındaki dünya devi birçok organizasyon tarafından ödüllendirilerek teyit edildi. Yabancı yazılımlar, dijital signage alanına özel olarak geliştirdiğimiz S9Vision DS'nin hızına yetişemiyor. Nitekim S9Vision DS yazılımımızın kullanımı, şimdiden aralarında ABD, İngiltere, Hollanda, Almanya'nın bulunduğu 18 ülkeye yayıldı" diyor.



Sistem 9 Yönetim Kurulu Başkanı S. Kaan Akın



İREM DEVSEREN
www.hayalurunum.com

EKŞİLİ KABAK

Diyet listelerinin olmazsa olmazı, kalorisi az, faydası çok caaanım kabak! Malzemeler basit; nohut, mercimek, kuşbaşı doğranmış kabaklar veee nane-limon... Kabak sevmeyenlere ve diyetteyken lezzetli yemekler yemek isteyenlere gitsin! :)



Malzemeler

- ▼ 4 adet kabak
- ▼ 1 adet büyük boy kuru soğan
- ▼ 5-6 diş sarımsak
- ▼ 4 yemek kaşığı domates sosu veya 1 adet domates (mevsiminde)
- ▼ 1 yemek kaşığı biber salçası
- ▼ 3 çay bardağı nohut
- ▼ 1 çay bardağı yeşil mercimek
- ▼ 1 limonun suyu
- ▼ 1 yemek kaşığı kuru nane
- ▼ 7-8 yemek kaşığı zeytinyağı

Yapılışı

▼ Bir tencere yemeği klasiğiyle başlıyoruz! Soğanı ve sarımsakları incecik kıyarak pembeleşinceye kadar zeytinyağında kavurun.

▼ Önce salçayı ekleyip karıştırın sonra da domates sosunu (veya küçük küpler halinde doğranmış bir adet domatesi) ilave edin.

▼ Kabuklarını soyup iri kuşbaşı doğradığınız kabakları da ekleyip bir iki dakika kadar kavurun.

▼ Sebzelerin üstünü kapatacak kadar suyu ve istediğiniz kadar da tuzu ekledikten sonra kaynamaya bırakın.

▼ Kabaklar diriliğini kaybettikten sonra önceden haşlamış olduğunuz nohut ve yeşil mercimeği de ilave edin.

▼ Gelelim bu yemeğin alametifarikası olan limon suyu ve kuru naneye! Yemeğinizi ocaktan almadan önce bir limonun suyunu ve bir yemek kaşığı kuru naneyi tencereye ekleyin. 2-3 dakika da böyle kaynasın. Sonra afiyetle yiyin!

MİNİ NOT

Kuru bakliyatları boş bir zamanınızda haşlayıp, küçük buzdolabı poşetlerinde derin dondurucunuzda saklarsanız elbet bir gün gelir zamanı...





Türkiye'de caz müziği denilince akla gelen ilk isimlerden biri olan Kerem Görsev, "Konserlerimiz iptal olduğunda, kontratlarda biz müzisyenlerin de mağduriyetini giderecek maalesef bir madde yok. Sigorta şirketleri bu konu üzerine daha fazla eğilmeli" diyor.

'Müzisyenler için konser iptal sigortaları olmalı'

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Caz müziğinin dâhi isimlerinden Kerem Görsev, müzisyen kimliğinin yanında entellektüel kişiliğiyle de tanınıyor. Geçen günlerde, müzikal çalışmalarının yanında sigorta ile ilgili olarak konuşmak için bir araya geldiğimiz Görsev, Sigortamedya'ya çok çarpıcı açıklamalarda bulundu. Yurtiçi ve yurtdışında şimdiye kadar birçok konser veren usta cazcı, terör veya bunun gibi nedenlerle konserler iptal olduğunda, müzisyenlerin maddi olarak mağdur olduğunu ve bu sorunun ancak sigortayla aşılabileceğini söylüyor.

İptallerde maddi olarak mağduruz

Tüketiciye yönelik 'etkinlik iptal sigortası'nın olduğunu, buna karşın söz konusu sigortanın müzisyenlere yönelik olmadığını vurgulayan Görsev, şunları söylüyor: "Biz müzisyenlerin oldukça mütevazi bir hayatı var. Bu yüzden konserler iptal olduğunda maddi olarak mağdur oluyoruz. Kontratların içinde bizi koruyacak bir sigorta ürünü de olmalı. Sigorta şirketleri bu konu üzerine daha çok eğilmeli. Ben de bu işin öncüsü olmak isterim." Albüm kaydı veya konserler nedeniyle sık sık yurt dışına çıkan Görsev, 'yurtdışı seyahat sigortasını' da çok önemsediğini, içindeki teminatları da dikkatlice okuduğunu ve ince eleyip sık dokuduğunu belirtiyor.

Sağlık sigortası da çok önemli

Özel sağlık sigortalarının da önemine değinen Görsev, "Müzisyenler sık sık sağlık sorunlarıyla boğuşur. Ben de sağlık sigortam kapsamında son yıllarda 2 kere belimden ve geçen yıl da omuzumdan büyük bir operasyon geçirdim. Primlerde biraz yüksek ödüyorsunuz ama bu ameliyatları sigorta sayesinde çok daha ucuza yaptırıyorsunuz. Ayakta veya yatarak tedavi olmanız mümkün" diyor. Ayrıca, sigorta sektöründeki bütün ürünleri yakından takip ettiğini belirten Görsev, evindeki değerli eşyaları, piyanosunu ve enstrümanlarını korumak için hırsızlık sigortası bile yaptırdığını belirtiyor.

1900'lerin müziğini yapıyorum

Kerem Görsev'le görüşmemizde müzikten de konuşmayı ihmal etmedik. Meraklıları tarafından bilindiği gibi, caz müziği 1880 lerde Amerika'nın New Orleans eyaletinde doğdu ve gelişmeye başladı. 1920'lerin başında New York, Los Angeles ve Chicago'da yapılan kayıtlarla ise son şeklini aldı. 17 stüdyo albümünü, 1900'lü yıllardaki ruhla kaydettiğini belirten Görsev, her zaman kendi bestelerine yer verdiğini kaydediyor.

Albümlerinin yarısından çoğunu Avrupa



ve Amerika'daki stüdyolarda kaydeden Görsev'e bu tercihinin nedenini sorduğumuzda şu yanıtı veriyor: "17 albümümün 10'unu Avrupa ve Amerika'daki stüdyolarda kaydettim. Son çalışmam 'Spring Water' da Los Angeles'taki Nat King Cole ve Frank Sinatra gibi usta isimlerin de kayıt yaptığı United Records'da yapıldı. Sık sık yurtdışındaki stüdyolarda kayıt yapmamın esas nedeni, Türkiye'deki stüdyolardır. Biz de hiçbir zaman 50-60 kişiyi stüdyoya sokup kayıt yapacak imkânlar olmadı. Ben de gücüm yettiğince kayıtlarımı bu ülkelerde gerçekleştiriyorum."

Doğa'dan geldik, toprağa gideceğiz

Bestelerinde hep doğa temasını işleyen Kerem Görsev, 18. stüdyo albümünün çalışmalarına çoktan başlamış bile. Ocak sonu yeni albüm kaydı için Amerika'ya giden Görsev, yeni çalışmasını nisan ayında çıkarmayı planlıyor ve adını da şimdiden koymuş:

'After Hurricane (Kasgırdan Sonra)' Albümde kendisine ait 8 besteye yer vereceğini söyleyen Görsev, yine doğa temasını işleyecek. "Doğa'dan geldik, tekrar toprağa gideceğiz" diyen Görsev, "Ben yaşanmışlıklardan ve tabiat olaylarından çok etkilenirim. Bizi yöneten zaten tabiat olayları. Yani dünya bizi var etti, yine o yok edecek. Ona şefkatli davranmalıyız" diyor.

Müziğinde melodik öğeler ön planda

Usta caz sanatçısıyla müziğe ilk başladığı yıllara da uzanıyor ve hikâyesini dinlemeye başlıyoruz. 1967'de konservatuara girmesiyle piyano ile tanışan Görsev, zaman içinde klasik müziğin değil de, caz müziğin, kendisine daha yakın bulduğuna karar verince, eğitimini yarıda bırakıp, hoşlandığı, mutlu olduğu müzik tarzlarıyla ilgilenmeye başlıyor. Caz da bunların başını çekiyor. Albümlerdeki bestelerini dinleyicilere bir masal gibi, bir resim gibi, bir şiir gibi anlatmaya çalıştığını belirten Görsev, tarzını ise şöyle tanımlıyor: "Müziğimde melodik öğeler hep önde. Ritim, form olarak insanların daha rahat dinleyebileceği bir tarzım var. Klasik konseptte, yani, piyano, kontrbas, davul, bazen klasik büyük orkestralar, bazen küçük gruplar, hep rahat melodiler benim tarzım. Ama hep caz müzik ön planda."

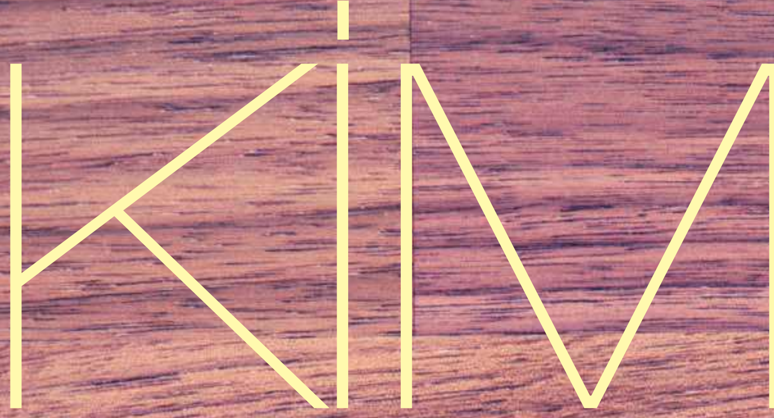
▶ Zamanı gelince sigortalarımı tıkır tıkır yenilerim

Araba kullanmayı çok sevdiğini ve 30 yıllık iyi bir sürücü olduğunu belirten Görsev, trafik ve kaskoyu mutlaka yaptırdığını ve özellikle kasko sigortasında hiç kaza yapmadığı için her yıl indirim aldığını ifade ediyor. Geçen yıl İstanbul'da yaşandığı gibi, dolu ve sel âfetlerine karşı vatandaşları uyaran Görsev, "Katostrafik olaylara karşı önlem almak için mutlaka kasko yaptırmalısınız. Prim ücretini biraz daha fazla verirsiniz ama kendinizi güvene alırsınız. Ben de trafik, kasko ve deprem (DASK) sigortalarını yaptırıyorum ve zamanı gelince tıkır tıkır yeniliyorum. Bunlar medeniyetin göstergesidir. İnsanlar sigorta ürünlerini sadece zorunlu olduğu için kullanmamalı. Aynı zamanda talepte etmeli" diyor.

▶ Geçen yıl piyano ile tanışmasının 50. yılını kutladı

8 sene televizyon kanallarında 'Kerem Görsev'le Caz' ve 5 yıl da Joy FM'de radyo programı yapan Görsev, ülkemizde caz müziğin sevilmesine katkıda bulunmuş önemli bir isim. Geçen yıl piyano ile tanışmasının 50. Yılını, 15 Temmuz günü İstanbul Caz Festivali'nde verdiği konserle kutlayan dünya çapındaki piyanist Görsev'in biletleri de hep yok satıyor. 1998'de Amerikalı ünlü caz davulcusu Elvin Jones ile aynı sahneyi paylaşan Görsev, bu anısını hiç unutamadığını söylüyor. Görsev, "Amerikalı caz müzisyeni ve saksafoncu John Coltrane ile de çalan Elvin Jones efsane bir isimdi" diyor.





KİM nerede göreve başladı

Bir üst makama terfi ederek ya da özel nedenlerle görev değişimlerinin yaşandığı sigorta sektöründe geçen yıl kimler hangi pozisyona atandı, bir göz gezdirelim...



Her sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe birçok kişi iş ve pozisyon değiştiriyor, hatta kimisi yaşadığı şehri bile değiştiriyor. Şirketlerin CEO'ları, genel müdürleri, genel müdür yardımcıları farklı alanlara geçiş yaparak, ya bir üst makama geçiyor ya da iş değiştiriyor.

Personel seçimi çok önemli olduğundan kimi şirketlerde insan kaynakları bölümünde taşlar yerinden oynayabiliyor. Yönetimlerin görevde kalma süresi, şirketlerin kâr etmesiyle doğru orantılı olduğundan, görevde kalma süreleri de değişebiliyor. Biz de bu doğrultuda 2017'de sektörde gerçekleşen birçok atamayı mercek altına aldık.



Levent Karagül

İspanyol Mapfre Group'a ağlı Mapfre Assistencia'nın Türkiye şirketi Tur Assist'te Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Levent Karagül, Mapfre Sigorta'ya Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.



Soner Akkaya

2011 yılından 2017 yılına kadar Aksigorta'da İç Denetim Başkanı olarak görev yapan Soner Akkaya Ocak 2017'den itibaren de Hasar Müşteri Deneyimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor.



Çağlar Baloş

2010'dan bu yana Ray Sigorta Broker ve Direkt İşler Satış Müdürü olarak hizmet veren Çağlar Baloş, terfi alarak Direktör ve İcra Kurulu Üyeliğine atandı.



Marius Popescu

NN Hayat ve Emeklilik'te Frank Eijsink'ten boşalan Genel Müdürlük görevine 1 Nisan 2017 itibariyle NN Romanya'da Genel Müdürlük yapan Marius Popescu getirildi.



Beste Yıldız

NN Hayat ve Emeklilik'in Kurumsal İletişim ve Müşteri Deneyimi Müdürü Beste Yıldız, Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu.



Alper Oturaklı

Aegon Emeklilik ve Hayat'ta İnsan Kaynakları, Eğitim ve Hukuk bölümlerinden sorumlu Direktör olarak görev yapan Alper Oturaklı, Genel Müdür Yardımcılığına terfi etti.



Müjgan Kocabaşoğlu

Müjgan Kocabaşoğlu, 1 Mart'tan itibaren Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nda Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.



Francis Desmazes

Groupama'nın Türkiye'deki şirketleri Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik'in Genel Müdürlüğü görevine Francis Desmazes 1 Mayıs 2017 itibariyle atandı.



Kaan Günay

2013 yılından beri Allianz Türkiye Bilgi Teknolojileri Direktörü olan Kaan Günay, 1 Şubat 2017 itibariyle Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu.



Fırat Kuruca

AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ta 1 Ocak 2017 itibariyle Meral Eredenk Kurdaş'tan boşalan Genel Müdürlük görevine Mustafa Fırat Kuruca atandı.



Maurizio Pescarini

Generali Sigorta'da Mine Ayhan'dan boş alan CEO ve Genel Müdürlük koltuğuna Maurizio Pescarini oturdu.



Alper Başaran

Marsh Türkiye Siber Risk Yönetimi ve İş Sürekliliği Yönetimi Direktörlüğü görevine Alper Başaran getirildi.



Patrick Savre

Teknik ve Reasürans, Hasar, Ürün Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Başyardımcısı Patrick Savre oldu.

Necla Aksoy

Mapfre Sigorta'ya 1998'de adımını atan ve 2012'den bu yana İnsan Kaynakları Direktörü olarak görev yapan Necla Aksoy, İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu.



Adnan Sığın

Daha önce Doğa Sigorta'da Güneydoğu ve Akdeniz Bölgelerinden sorumlu Satış Grup Müdürü olarak görev yapan Adnan Sığın, 1 Haziran 2017 itibariyle Satış ve Bölge Müdürlüklerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı.





Ayşegül Gürkale

1 Ağustos 2017 tarihinde Aksigorta ailesine katılan Ayşegül Gürkale İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcılığına getirildi.



Ömer Faruk Cengiz

Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliğinden istifa eden Salih Karadurmuş'un yerine, Ömer Faruk Cengiz getirildi.







Kerem Özdağ

Son dört yıldır Türkiye Sigorta Birliği'nde Genel Sekreter Yardımcısı olarak görev yapan Kerem Özdağ, 2017 yılı içinde NN Hayat ve Emeklilik'te Risk Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.

Salih İleri

Fibaemeklilik'te Mali İşler ve Sigorta Tekniğinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna Salih İleri atandı.

Bülent Somuncu

Daha önce Güven Sigorta ve Halk Sigorta Genel Müdürlüğü görevlerinde yer alan Bülent Somuncu, 11 Aralık 2017 itibariyle Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi.





Mert Ekitmen

Daha önce Ergo Sigorta'da Teknik, Aktüeryal Fiyatlandırma, Hasar, Operasyon ve Reasürans konularından sorumlu İcra Kurulu Üyesi ve Genel Müdür olarak çalışan Mert Ekitmen, 1 Haziran 2017 itibariyle Axa Sigorta Hasar ve Tüm Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi olarak görevine başladı.



Telat Karapınar

Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliğinden istifa eden Fatih Küçükcan'ın yerine Telat Karapınar getirildi.

Murat Hakseven

Aydın Satıcı'nın görevinden ayrılmasından sonra Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) yeni Genel Müdürü Murat Hakseven oldu.

Mahmut Güngör

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdürlüğü görevine 4 Ocak 2018 itibariyle Mahmut Güngör atandı.



Metin Demirel

Aksigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, artık Aksigorta Bilgi Teknolojileri ve Dijital'den sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor.


Cemal Fenercioğlu

İklim değişikliğinden kaynaklanan meteorolojik afetlere karşı hazırlıklı olmalıyız

Tur Assist Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu, iklim değişikliğinden kaynaklandığı düşünülen meteorolojik afetlere karşı hazırlıklı olmamız gerektiğini belirterek, "Bu tür olaylardan sonra müşterilerimize daha iyi hizmet vermek için teknolojiye yatırım yapıyoruz" dedi.

İstanbul'da geçtiğimiz yıl Temmuz ayında yaşanan sel ve dolu afetleri, Antalya'da gerçekleşen hortum felaketleri, sigortanın hayatımızdaki önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Tüm bu afetler nedeniyle yaklaşık 150 bin araç hasarla karşılaşırken, birçok konut da önemli oranda zarar gördü. Bu noktada sigorta sektörünün yüzde 65'ini oluşturan, 25 sigorta şirketine kurtarıcıdan ikame araca, konut onarımdan yol yardıma kadar birçok asistans hizmeti sunan Tur Assist'i konuyla ilgili bilgi almak için ziyaret ettik. Tur Assist Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu, geçen yıl iklim değişikliğinden kaynaklandığı düşünülen sel ve dolu olaylarına dikkat çekerek, tüketicilere sundukları kaliteli hizmeti her gün daha ileri götürmek için çalıştıklarını söyledi.

Web sitesinden de yardım alabilirsiniz

Hizmetlerinde devamlılığı sağlamak adına sürekli yeni önlemler aldıklarını kaydeden Fenercioğlu, teknolojinin bu noktada çok önemli olduğunu vurguladı. Fenercioğlu, "Fiber kablolarla birbirine bağlı iki çağrı merkezimiz var. Ancak olası bir meteorolojik afet anında fiber kablolarda fiziki olarak kopma olsa bile 30 saniye içinde çağrıları mobil olarak alabilecek yedekleme sistemini kurduk. Teknolojiye çok önem veriyoruz. Acil bir durum oluştuğunda kurduğumuz çağrı merkezlerimizle sigortalıların hizmetindeyiz. Bunun yanı sıra, sigortalılar web sitemiz üzerinden de bize



ulaşabilir" diye konuştu.

Fenercioğlu, yaptıkları diğer altyapı yatırımlarına da dikkat çekerek, "Altyapımıza o kadar güveniyoruz ki hem fiber kablolar hem de çağrı merkezlerimiz fiziki olarak zarar görse bile, merkez ofisimizdeki 3 jeneratörü devreye sokarak, mobil hatlarla çağrı almaya devam edebilecek durumdayız. Zaten dünyanın en büyük 500 firmasının yüzde 90'ının kullandığı AVAYA santral sistemini kullanmamız bizi önümüzdeki yıllarda yaşanacak olumsuzluklara karşı da hazırlıklı hale getiriyor" dedi.

Smart DD uygulaması yolda

Dijitalleşme konusunda yatırımlarına devam eden Tur Assist, daha önce büyük şehirlerde uyguladığı Futura sistemini daha da geliştirerek, Smart DD mobil uygulaması ile yola devam ediyor. Bu uygulamanın yılın ortalarında tamamlanmış olacağını ifade eden Fenercioğlu, uygulamanın kendilerine hızlı müdahale imkanı tanıdığı gibi uygulama sayesinde aynı zamanda operasyonel verimlilik ve maliyet avantajı da sağlanacağını söyledi.

Tüketiciler, verdiğimiz hizmetten haberdar

Türkiye'de verdikleri hizmetlerden haberdar olan bilinçli bir sigorta kullanıcı kitlesi olduğunun ve sigortalıların bu hizmetleri talep ettiklerinin altını çizen Fenercioğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Günde ortalama bin araç çekiyoruz. Yine Türkiye'nin her yerinden bine yakın ikame araç teslim edip alıyoruz. Herkes kapıda kalabilir, herkesin arabasının lastiği patlayabilir veya benzini bitebilir. Bu noktada müşterinin yanında yer alarak sigorta firması adına hizmet veriyor ve müşterinin sigorta firmasına olan memnuniyetinin ve bağlılığının artmasına katkıda bulunuyoruz. Asistans şirketleri ve acenteler sigorta sektöründeki müşteri memnuniyetini sağlamak adına önemli unsurlar."

2017'de 30 bin konutun tesisat sorununu çözdük

Konut onarım hizmetinde de önemli mesafe katettiklerini vurgulayan Fenercioğlu, kendi geliştirdikleri "Konutex" programı sayesinde hem eksperler hem de sigorta şirketleriyle uyumlu bir şekilde çalıştıklarını belirtti. Fenercioğlu, sadece geçen yıl 30 bin konutun tesisat problemini çözdüklerini belirterek, meydana gelen dolu faciasından sonra da konut ve iş yerinde kırılan bin 700'den fazla camı onardıklarını ifade etti.





Joker sayesinde herkes kazanıyor

Sektörün ihtiyaçları doğrultusunda 'Joker' ve 'Joker Mini' isimli yeni ürünleriyle sigortalılık bilincini artırmayı hedeflediklerini ifade eden Fenercioğlu, kaskosu olmayan müşterilerinin, zorunlu trafik sigortalarına ek bir ücret karşılığı asistans hizmetlerini de dahil edebileceklerini belirtti. Fenercioğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Kaskosu olmayan bir kişi aracı arızalandığında trafik poliçesine eklettiği Joker genişletilmiş hizmet paketi ile yol yardım, ikame araç, mini onarım, oto cam, oto çilingir gibi hizmetlerden yararlanabiliyor. Bu ürünü de sigorta firmaları kanalıyla müşterilerimize sunuyoruz. Joker ürününün acentelere yüksek gelir sağladığını da belirtmeliyim."



Tur Assist Akademi ile eğitime destek

2012 yılında kurdukları Tur Assist Akademi'nin hizmet kalitesinin sürdürülebilirliğinde oldukça etkili olduğunu söyleyen Fenercioğlu, akademide verdikleri eğitimin sonunda, eğitim gören yol yardım, konut yardım ve rent a car personeline Milli Eğitim Bakanlığı onaylı sertifikalarını takdim ettiklerini belirtti. Fenercioğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Akademi'de Türkiye'nin 81 ilinde hizmet veren Tur Assist personelini bir araya getiriyor ve 3 günlük bir eğitim programına tabi tutuyoruz. Bu program, güvenli sürüş, müşteri ilişkileri, iletişim teknikleri, iş güvenliği ve ileri sürüş teknikleri gibi alanları kapsıyor. Türkiye'de asistans sektöründe hizmet veren ilk şirket olarak 21 yıldır sigortalıların en zor anlarında yanındayız."

AXA Sigorta Türkiye'de 125'inci yılını kutladı



Guillaume Lejeune

AXA Sigorta Türkiye'de 125 yıldır sigortacılık yapıyor. Esma Sultan Yalısı'nda muhteşem bir davet ile 125'inci yılını kutlayan AXA Sigorta sektöre daha uzun yıllar Türkiye'de kalacağının mesajını da verdi.

Davete Hazine Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy, TSB Başkanı Can Akın Çağlar, Genel Sekreter Mehmet Akif Eroğlu, Groupama Genel Müdürü Francis Desmazes AXA Sigorta'da geçmişte görev yapmış genel müdürler, acenteler, brokerler ve sektörün seçkin isimleri katıldı.

CEO Lejeune, "Acenteler ve ekibime teşekkür ederim"

Davete Paris'ten video ile katılan AXA Group Ceo'su Dr. Thomas Buberl, Türkiye'de olmaktan duyduğunu mutluluğunu ve gelecek için iyi dileklerini iletti. AXA Sigorta Türkiye CEO'su Guillaume Lejeune ise yaptığı konuşmada AXA'nın Türkiye'de 125 yıldır verdiği hizmetin değerine dikkat çekti. Lejeune, Türkiye'de daha uzun yıllar hep birlikte bu bayrağı taşıyacaklarını söyledi. "AXA Sigorta bu başarısını müşterilerine ve canla başla çalışan acentelerime borçlu" diyen Guillaume Lejeune, şöyle devam etti: "Şirketimiz adına verilen sözleri yerine getiren harika çalışma arkadaşlarıma ayrıca teşekkür ederim. 125 yıldan bu yana çok şey değişti tabii. Türkiye çok önemli bir ülke bu ülkenin parlak geleceği bizi çok heyecanlandırıyor. "









Ortaylı "Sigorta anonim bir iştir, robotluk iş değildir"

Programın sonraki bölümünde Simge Fıstıkoğlu Prof Dr. İlber Ortaylı ile sigortanın tarihi konulu bir söyleşi gerçekleştirdi. Sayın Ortaylı sigortanın dünyadaki tarihi ile ilgili kısa anektodlar aktardı. Günümüzde 'sigorta' olarak adlandırabilecek tarihteki teminatlardan örnekler veren Prof. Dr. İlber Ortaylı konuşmasının sonunda sigortanın anonim bir iş olduğunu yüzyüze ilişkilere dayanmasının şart olduğuna vurgu yaptı. Bunun yanısıra bölgelere göre istekler değişebilir, geleneklere göre de değişiklikler olabilir diyen Ortaylı "Son yıllardaki teknolojik gelişimleri izliyoruz. Yapay zekalar, robotlar falan bunlar önemlidir ama bunlar ancak biz insanların yardımcısı olabilirler. Siz acentelerin yaptığı işleri yapay zekalar ve robotların yapması pek mümkün görünmüyor" diye konuştu.



Kohen: AXA Sigorta bu başarısını acentelerine borçlu

Davette AXA Sigorta'nın geçmişine tanıklık eden acentelere de ödül verildi. 77 yıldır acente ve broker olarak hizmet veren David Kohen ve 53 yıllık acenteliği ile Şebnem Usanmaz Korkut ödülünü aldı. Gecede ödül alan sektör duayeni David Kohen yaptığı konuşmada, "AXA Sigorta geçen 125 yılda bugünlere gelebildiyse, bu biz acentelerin sayesinde olmuştur. Bundan sonra da varlığını acenteler sayesinde sürdürecektir" dedi. David Kohen'in bu kısa konuşması salondan büyük alkış aldı. David Kohen'in program sunucusu Simge Fıstıkoğlu'na yaptığı iltifat ise salonda kahkahalara neden oldu. 53 yıllık hizmeti ile ödül alan Şebnem Usanmaz Korkut ise yaptığı konuşmada şunları söyledi; "Ödülün en önemlisi sadakat ve kıdem ödülüdür. Bana bu gururu yaşatan İnci Sigorta ailesine ve emeği geçen , şirketimizin kurulmasını ve yaşanmasını sağlayan Sayın Cevdet İnci'ye ve İnci ailesine gönül dolusu sevgi ve saygılarımla. Şirketimizi daha uzun yıllar yaşatabilmek ve başarılarını daim etmek dileğiyle" dedi.







Şef Tolga Özkaya mönüdeki yemekler hakkında bilgi verdi.

Padişahların menüsü !

Gece, Dilek Turhan ve grubunun tarihten günümüze müzik dinletisi ile devam etti. Bu arada gerek ambiyans gerekse tarihten özenle seçilmiş bir mönü davetlilerin büyük beğenisini kazandı. Hatta masalara konulan mönü Dolmabahçe Sarayı'nda verilen davetlerdeki menülerden esinlenerek özenle hazırlandığı dikkatlerden kaçmadı. Davette AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune başta olmak üzere AXA Sigorta üst düzey yöneticileri davetlilerle tek tek ilgilendi. Davetlilere ise çıkışta AXA Sigorta'nın 125 yıllık serüvenini içeren bir kitap armağan edildi.





Yurtdışı 'kayak' teminatınızı alın kötü sürprizlere geçit vermeyin

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, yurtdışı seyahat sigortası alanların, spor merkezlerinde başlarına gelebilecek kayak yaralanmalarıyla ilgili giderlerini de poliçe kapsamına dâhil edebileceklerini söylüyor.

Kış geldi, çattı. Bazı bireyler belki de eş ve çocuklarını yanına alıp yurtdışına seyahate gidecek. İster, dünyaca ünlü kayak ve kış sporu merkezlerinden İsviçre'nin Alp Dağları'na, isterse 12 ayrı kayak alanıyla şöhret yapmış İtalya'nın Cortina şehrine gidin! Karşılaşabileceğiniz kötü sürprizlere karşı kendinizi garantiye almalısınız. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz'un, özellikle yurt dışına kış sporları merkezlerine gidecek olanlara çok önemli bir uyarısı var: "Anadolu Sigorta'dan yurtdışı seyahat sigortası alanlar, kayak yaralanmalarına karşı giderlerini de poliçe kapsamına aldırabilir." Oğuz, yurtdışı seyahat sigortasının yalnızca vize alınırken, mecburen yaptırılması gereken bir sigorta olarak algılanmaması gerektiğinin de altını çiziyor.

Tatillerini yurt dışındaki kayak merkezlerinde geçirecek tatilcilere, sigortalarına ayrıca kayak teminatını eklemelerini öneren Oğuz, "Kayak tatillerinde kaza ve yaralanma maalesef çok sık karşılaşılan olaylar. Anadolu Sigorta kayak teminatı da eklenebilen seyahat sigortası ürünü ile müşterilerini tüm bu risklerden koruyor" diyor.


Metin Oğuz

Poliçeniz 'Sigortam Cep'te

Yurtdışına tatile gittiğinizde bagajınızın kaybolma veya zarar görme ihtimali de işin cabası... Tatilcileri bekleyen bu tarz risklere de işaret eden Oğuz, "Yurtdışı seyahat sigortası zorunlu olmasının ötesinde, pek çok riskten koruduğu için tatil keyfini de sigorta altına alıyor. Anadolu Sigorta'dan poliçe yaptıran sigortalılar, sadece zorunlu tutulan 30.000 Euro'luk sağlık teminatlarına değil; bagajın kaybolmasından tarifeli bagajların zarar görmesi, çalınması veya gecikmesine kadar tatil keyiflerini kaçırabilecek pek çok aksiliğe karşı da kendilerini koruyorlar. Üstelik bu poliçe 'Sigortam Cepte' uygulamamız ile hemen satın alınıp, düzenlenebiliyor"diyor.

Kayak yaralanmaları da artık poliçe kapsamında!

- Sigortalılar, Anadolu Sigorta yurtdışı seyahat sigortası ile kayak yaralanmaları ile ilgili giderleri de poliçe kapsamı içine aldırabiliyor.
- Yurtdışı seyahatine çıkmadan önce, yurtdışı seyahat sigortasına kayak teminatını ekleyenler hem kayak / snowboard keyfini doyasıya yaşıyor hem de karşılaşabileceği kötü sürprizlere karşı kendini güvenceye alıyor.
- Ayrıca tarifeli uçuş esnasında, check-in işleminden geçmiş kayak ve snowboard ekipmanlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi durumlarında da 350 Euro'ya kadar tazminat garantisi yine poliçe kapsamında verilebiliyor.
- Sigorta ayrıca, bireyi tur şirketi vasıtasıyla gerçekleştirilen tatilin iptali, aile üyelerinden birinin vefatı ya da evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması gibi durumlar karşısında da koruyor.

Dünya'nın en iyi kayak merkezleri

Bir önceki sayfada, Anadolu Sigorta'dan yurtdışı seyahat sigortası alanların, spor merkezlerinde başlarına gelebilecek kayak yaralanmalarını da polİçe giderlerine dâhil edebileceklerini belirtmiştik. Peki o spor merkezleri hangisi? Sizler İçin derledik...

Cortina d'Ampezzo İtalya

Cortina Dolomitleri'ni dünyayla tanıştıran bir Fransız jeolojist sayesinde, Cortina d'Ampezzo dünyanın en ünlü dağcılık ve kayak merkezlerinden biri haline geldi. Dünyanın pek çok yerinden doğa ve kayak tutkununun bir araya geldiği vadi, yürüyüş meraklılarının da en uğrak yerleri arasında. 210 m. yüksekliğinde olan Cortina, 3210 m. yüksekliğindeki yükseltiler tarafından çevrili Dolomitler'in yanı sıra dağ grubu Tofana, Pomagagnon, Cristallo, Sorapis ve Crida da Laga ve Balto akarsuyunu kapsamakta. Kayak ve snowboard dışında buz koşusu, engelli kayak gibi farklı buz sporu pistlerine de ev sahipliği yapan Cortina'da, 45 telesiyej ve teleferikler ile ulaşımda oldukça hızlı.



Kitzbühel Avusturya

117 yaşında, kayak tarihinin en eski pistlerinden biri olan Kitzbuehel, 1893 yılından beri meraklılarına ev sahipliği yapıyor. Dünya'nın en ünlü kayak merkezlerinden biri olan Kitzbühel, 170 km'lik uzun bir pistin yanı sıra 33 km'lik adrenalin dolu başka bir piste de sahip. Kitzbühel'de, toplam 170 km uzunluğunda 60 adet pist mevcut ve her seviyedeki kayaksevere uygun. Bunun 67 km'si mavi renkle nitelendirilen kolay seviyede olup 79 km'si kırmızı, orta seviyeli; 24 km'si siyah yani ileri seviyelidir.

Borovets Bulgaristan



Borovets için Balkanlar'ın en gelişmiş kayak bölgesi diyebiliriz. Aralık ayından Nisan ayına kadar aldığı yoğun kar ile sporseverlerin ve tesis sahiplerinin yüzünü güldüren Borovets'in havası da oldukça temiz. Borovets Kayak Merkezi'nde herkese hitap edebilecek farklı seviyelerde piste rastlamak mümkün. 5 adet yeni başlayanlar için, 13 orta, 2 adet ileri seviyede olmak üzere toplam 20 tane kayak pisti bulunmakta. Snowboard severlerinde gözdesi olan Borovets, 1300 m'de bulunan oteller bölgesindeki pistlerde, kayak ve snowboard'un tadını çıkarabilirsiniz.

Whitefish Alaska

Meşhur Whitefish dağlarında 762 km pistte 11 tane lift bulunuyor. 5 km uzunluğundaki en uzun pisti ile kayakçıların ilgisini çeken bu bölge meşhur olmasına rağmen çok fazla ziyaretçi almıyor. Bölge genelde çok kalabalık olmadığı için, kayak yapmayı sevenler adına güzel bir imkân olsa gerek.



Riksgransen İsveç



Alpler, en iyi kayak merkezleri adına birinci ama kayağın beşiği İskandinavya'da da keşfedilmeyi bekleyen cevherler var. Bunların en ilginçlerinden biri Kuzey Kutup Çemberi'nin de ötesinde yer alan Riksgransen. Sezon açılışı için kış karanlığı ve soğuğunun geçmesini bekleyen merkezde mayıs ve hatta hazirandaki 'yaz ortası' şenliklerine kadar kaymak, gece yarısı güneşinin tadını çıkarmak mümkün.

Chamonix Fransa



Avrupa'nın en yüksek tepesi Mont Blanc'da bulunan gözde merkez, 1924 yılında ev sahipliği yaptığı ilk kış olimpiyatlarıyla ününe ün kattı. Cenevre'den (İsviçre) 80 km uzaklıkta yer alan, 4807 m. yüksekliğe sahip merkez; 6 teleferik, 4 gondol lift, 18 adet iskemleli telesiyej, 20 adet tele- ski ile kış dönemlerinde dünyanın her yerinden gelen binlerce ziyaretçisine ev sahipliği yapıyor. Aralık ve mayıs ayları arasında turist akınına uğrayan pistler, yaz döneminde kapalı.

Banff Kanada



139 km pist bulunur ve 7 adet lift vardır. Banff'ın en büyük özelliği, inanılmaz kar koşulları haricinde, doğal hayatla iç içe olmanızdır. Liftle çıkarken bazen dolaşan Kanada geyiklerine rastlayabilirsiniz. Hatta Huski köpeklerinin çektiği kızaklarda doğal hayatı yakından görebilirsiniz.

Aspen Amerika



103 km piste sahip olan Aspen, Amerika'nın en ünlü kayak merkezlerinden biridir. Bölgede 2.700.000 metrekare kayılabilecek alan bulunmaktadır. En uzun pisti 4.8 km ve alanın yüzde 50'sinin zorluk seviyesi 'black diamond & double black diamond' yani çok ileri seviye zorluğundadır. Aynı zamanda burada 'ESPN X Games' gibi birçok kış etkinliği de yapılıyor. Bu etkinliklerde yarışan ünlü kayakçılarla aynı pistlerden kayabilmek, Aspen'i özel kılan özelliklerden sadece biri...

Alp Dağları İsviçre

2001'den itibaren Unesco dünya mirası listesine alınan Bern Alpleri 200'den fazla zirvesiyle doğu-batı uzanımında yaklaşık 100 km'lik bir alana yayılmaktadır. İsviçre'nin ve Alplerin en tanınmış üç zirvesi olan Eiger (3970 m.), Mönch (4107 m.) ve Jungfrau (4158 m.) dağları da Bern Alplerinde bulunur. Çeşitli efsanelerle özdeşleştirilmiş bu devasa dağların isimleri de ilginçtir. Eiger yüceliğinden 'Dev', Mönch ıssızlığından 'Keşiş' ve Jungfrau da saf güzelliğinden dolayı 'Bakire' olarak adlandırılmıştır. Bölgede bereye giderseniz gidin bu üç dağın muhteşem manzarasıyla karşılaşırsınız.



Baqueira İspanya



İspanya'nın kuzeydoğusundaki Pirene dağlarında bulunan kayak merkezleri sayesinde kış turizmi de hareketli. Beret, Baqueira ve Bonaigua isimli 3 bölgeden oluşan kayak merkezinin bakımlı pistleri ve her zevke hitap eden karakteristik özellikleri, kayakseverler için muhteşem bir durak. İspanyol kayak milli takımının da antrenmanlarını yaptığı Baqueira-Beret'te, bir kayak merkezinde olması istenen her türlü imkân var. Kış aylarının hava koşulları genellikle kayağa uygun ve bol karlı geçer. Bölgede ayrıca rafting, balık tutma ve avcılık imkânları da mevcut.

Mobil Kaza Tutanağı



FOTOĞRAF
ÇEKİN



KAZAYI
ANLATIN
(VİDEO/SESLİ/YAZILI)



KAZAYI
CANLANDIRIN



İMZALAYIN
GÖNDERİN

KOLAY

ÜCRETSİZ

RESMÎ

KÂĞIT YOK KALEM YOK FOTOKOPİ YOK TRAFİKTE BEKLEMEK YOK



Sadece **5 dakikada** kolayca tutanak doldurun; sigorta şirketinize anında bildirim sayesinde, işlemleriniz, **14 günde** değil **2 günde** sonuçlansın!





UYGULAMAYI İNDİRMEK İÇİN KODU OKUTUN



Sigorta **Bilgi ve Gözetim** Merkezi
sbm.org.tr

Acenteler seyahatlerle moral depoladı

Sektörün bel kemiği olan acentelerin moral ve motivasyonunu yükseltmek için çeşitli gelişim ve seyahat programları hazırlayan sigorta şirketleri, geçtiğimiz yıl acentelerini birbirinden değişik ülkelere götürerek motivasyonlarını artırdı.

RÜVEYDA BAYRAM
ruveyda@sigortamedia.com

Sigorta şirketleri, çalışanlarının olduğu kadar 'et ve tırnak' gibi olduğu acentelerinin de moralleri üzerinde doğrudan bir etkiye sahip. Acenteler, iş birliği içinde olduğu sigorta şirketini ne kadar benimser, moral ve motivasyonu ne kadar yükseltirse, verim de o oranda artıyor. Buna bağlı olarak, sigorta şirketleri de acentelerin moralini yüksek tutmak için seyahatler düzenliyor. Düzenlenen seyahatlerle yeni yerler görme şansı yakalayan acenteler sigorta şirketleriyle olan bağlarını da güçlendiriyor. Biz de Sigortamedya olarak hayat dışı sektörden birkaç şirkete acentelerini nerelere götürdüklerini sorduk. Birbirinden ilginç yanıtlar aldık.

ERGO Türkiye ile Fransa'da romantizm



Sektörde acentelere yaptığı yatırımlarla dikkat çeken ERGO Türkiye, 'Kutup Yıldızları Programı' ile iş ortaklarını Fransa'nın tarih kokan 3 şehrinde ağırladı. Tüm iş süreçlerinde 'Acente ve Müşteri Odaklılık' stratejisiyle hareket eden ERGO Türkiye, Kutup Yıldızı Acenteleri'yle 31 Mart-3 Nisan tarihleri arasında, deniz, tarih ve kültürel mirasıyla ünlü Fransa'nın Nice-Monte Carlo-Cannes üçlüsünde buluştu. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyeleri Yıldırım Türe, Suat Oruç ve Satış Direktörü Murat Beköz'ün katıldığı seyahatin ilk gününde kutup yıldızları, Nice'in tarihi sokaklarını ve ünlü Massena Meydanı'nı keşfederken; gezinin ikinci gününde İtalya Rivierası'nın en gözde kasabalarından San Remo ve Dolceaqua'yı ziyaret ettiler. Seyahatin üçüncü ve son gününde ise Monte Carlo ve Cannes'ın eski şehir bölgesini dolaşan ve yöresel tadımlar yapan Kutup Yıldızı Acenteleri, bir yandan üç gün boyunca üç şehrin kültürel mirasını keşfederken bir yandan da ERGO Türkiye yöneticileri ile bağlarını kuvvetlendirerek geziden döndüler.

Sompo Japan'liler Adriyatik'in İncisi Budva'yı gezdi



Hayat dışı sektörün önde gelen şirketlerinden Sompo Japan Sigorta, acentelerine özel 1 Ocak-31 Mayıs 2017 tarihleri arasında Ferdi Kaza, Kobi Sorumluluk ve Yaşam Terapi ürünlerini kapsayan 'Çapraz Satış Kampanyası' düzenledi. Daha önceki yıllarda olduğu gibi yoğun ilgi ile karşılanan bu kampanya kapsamında şirket, 110 acentesi ile Adriyatik'in incisi olarak bilinen Budva'da 3 günlük bir gezi gerçekleştirdi. Aynı kampanyanın bir diğer destinasyonunda ise 55 acente, 5 gece 6 gün boyunca Uzakdoğu'nun merak edilen rotaları Hong Kong ve Singapur'da keyifli bir seyahat deneyimi yaşadı. Sompo Japan Sigorta'dan üst düzey yöneticilerin de yer aldığı seyahatlerin ilerleyen dönemlerde tekrarlanacağı belirtilirken, 2018 yılındaki ilk destinasyonun Japonya olacağı açıklandı. Seyahatlere katılan acenteler, düzenlenen gezilerden oldukça memnun olduklarını ve kendileri için oldukça motive edici geçtiğini söyledi.



Türk Nippon acenteleri masal şehir Prag'daydı

Türk Nippon Sigorta, 19-22 Kasım tarihleri arasında acentelerini, Çek Cumhuriyeti'nin başkenti Prag'a götürdü. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Satış & Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik & Hasar Grup Müdürü Murat Dinç'in de katıldığı seyahat, masal şehri Prag'da panoramik bir şehir turuyla başladı. Acenteler Prag şehrinin tarihi güzellikleri, Başbakanlık binası, küçük mahalle, Charles Köprüsü, eski şehir meydanı, Astrolojik Saat, Aziz Vaclav Meydanı, Cumhuriyet Meydanı, eski belediye sarayı ve Barut Kulesi'ni görme şansını yakaladı.

Terezin de tarihe tanıklık

Acenteler daha sonra Çek topraklarındaki en ünlü Nazi kamplarından olan 'Terezin' toplama kampını ziyaret etti. Küçük bir kale koruma sistemi olarak inşa edilen ve başlarda hapishane olarak kullanılan, 1940'ta ise Nazilerin eline geçerek toplama kampına dönüştürülen Terezin'i gezen Türk Nippon Sigorta ekibi, tarihteki en büyük soykırımlardan birinin yarattığı yıkımı gözleriyle görmüş oldu. Ertesi gün yapılan Karlovy Vary turunun ilk durağı 'Krušovice Kraliyet Bira Fabrikası' oldu. 1581'den önce kurulan ve 1583 yılında Krallık tarafından satın alınan Krušovice üretim merkezinde acenteler burada üretilen biraların tadına bakma imkanı da bulmuş oldu.





Neova Sigorta acenteleriyle birlikte Güney Afrika'da

Neova Sigorta 3 – 9 Mart tarihleri arasında acenteleriyle birlikte çölleri, nehirleri, karla kaplı dağları, vahşi hayatı ve tarihi dokusuyla Güney Afrika Cumhuriyeti'ne seyehat etti. Masa Dağı (Table Mountain), Robben Adası, Ümit Burnu, Chapmans Tepesi gibi önemli yerler ziyaret edilerek sonrasında, Afrika'ya has hayvanların izi sürülerek 3 günlük Safari turu gerçekleştirdiler. Neova Sigorta yöneticilerinin de katıldığı gezide acenteler birbirleriyle olan ilişkilerini de geliştirdi.



Neova acenteleri New York'da sembol yerleri gezdi

Şirket ayrıca 28 Eylül- 3 Ekim ve 28 Nisan – 3 Mayıs tarihlerinde 2 grup olarak banka yönetici ve acentelerin katılımıyla New York seyahati gerçekleştirdi. Seyahate Neova Sigorta yöneticileri de katıldı. New York seyahatinde şehir turu ve şehrin sembol yerlerinin gezilmesi, tekne seyahati ve bol bol alışveriş yapmak için de zaman ayrıldı.



Adem Köroğlu efsanesi!





Adem Köroğlu Şanlıurfa Viranşehir'de bir acente. Fakat bölge illerde meslektaşları arasında oldukça popüler biri. Kendisini ilk önce HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'nu Viranşehir'de acentesini ziyareti sırasında basına yansıyan görüntülerden tanıdık. Ceyhan Bey'i kırmızı halı serip, halkoyunları ekibiyle karşılamış ve yerel medyada geniş yer bulmuştu. Fakat kendisi hakkında geçtiğimiz aylarda HDI'nin Portekiz Lizbon gezisi sırasında yaşanan bir olay dilden dile dolaşıyor. Olay şöyle gelişmiş: "Yerel kıyafeti, belinde kuşağı ve RayBan gözlüğüyle iki arkadaşı ile sokaklarda dolaşıp fotoğraf çektirdiği sıralarda çevredeki diğer turistlerin dikkatini çekmiş. Turistler 'Bu kim?' diye sormuş.' Adem Bey'in yanındakiler ise, "Beyfendi Türkiye'de çok ünlü bir kişidir" diye cevaplamış turistleri. Onlar da kendisi ile fotoğraf çektirmek isteyince Adem Bey'in yanındakiler 'Ancak 5 euro karşılığında sizinle fotoğraf çektirir' demişler. Yine bir başka iddiaya göre Uzakdoğulu bir turist 5 euro vererek Şanlıurfa'nın efsane kişiliği Adem Köroğlu ile fotoğraf çektirmiş. Bana gelen duyumlar bu yönde. Anlaşılan bu gezide bir 'Adem Köroğlu efsanesi' yaşanmış.



Quick Sigorta'da GM koltuğu doluyor

Quick Sigorta kurulması ile birlikte özellikle tavan fiyat ve havuz sistemi sırasında acentelere verdiği destek ile gönüllerde taht kurmuştu. Değişik bir tanıtım ile son ayların özellikle sosyal medyada adından en çok söz edilen şirketi ünvanına erişmişti. Bu sektör ve sektör dışı iletişimi CEO Levent Uluçeçen, genel müdür yardımcıları Ahmet Yaşar ve İsmail Kızılbay sayesinde başarı ile sürdürmüşlerdi. CEO Levent Uluçeçen, değişik kişiliği ile hemen sektörün dikkatini çekmişti. Fakat Levent Bey, sektörde çok eski olmasına rağmen acentelerin ilgisini Quick Sigorta'da iken çekti. Levent Uluçeçen'in naif ve samimi kişiliği acenteler ile samimi iletişimi bütün sektörün dikkatinden kaçmadı. Levent Bey'in ünvanını özellikle CEO olarak kullanması çok kişinin farklı yorumlarına neden olmuştu. Fakat son gelişmeler Levent Beyin ünvanını neden CEO olarak kullandığını ortaya koydu. İddialara göre Levent Uluçeçen gerek sektör tecrübesi, gerekse şirketin kurulma aşamasında büyük çaba gösteren Ahmet Yaşar'a genel müdür olmasını teklif etmiş. Sektörde çok da ender karşılaştığımız şekilde Levent Bey'in bir takım hırslardan uzak bu kararı takdir edilesi bir durum diye nitelendirilebilir. Ahmet Yaşar'ın yıllardır bu sektöre emek verdiği düşünürsek "yakışır" diye tanımlayabiliriz. Sanırız önümüzdeki günlerde özellikle Hazine ile ilgili onayı alındıktan sonra sektöre açıklanacağını zannediyoruz. Şimdiden hayırlı olsun.


Ahmet Yaşar



"Demliğin altını yaktık bekliyoruz"

Geçtiğimiz haftalarda İTÜ Maslak Kampüsü'nde dijital sigortacılık ile ilgili bir panel düzenlendi. Paneli Bi Sigortacı düzenlemiş ve toplantıya da konuşmacı olarak Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İsmail Kızılbay katılmıştı. Program biraz sarkınca toplantı biter bitmez İstanbul'da cumartesi trafiğine yakalanmak istemeyen davetliler apar topar çıkmışlar. Bu arada Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İsmail Kızılbay'a verilecek plaket unutulmuş. Sonrasında resimlerde göreceğiniz gibi sosyal medyadan yazışmalar yapılmış ve randevu alınarak kurabiyeler de alınarak plaket teslimi yapılmış. Eee teknoloji ile bu kadar iç içe iki kurumun ziyareti de böyle "dijital" olur.

PTT Sigorta prosedürü devam ediyor

PTT'nin sigorta sektörüne gireceği haberleri yıllardır konuşulur. Son günlerde konunun detayları ufak ufak şekillenmeye başladı. Daha önceleri 6 şirket kurulması düşünülürken, şimdilerde planlar 5 şirket üzerinde yapılmış durumda. Kurulacak şirketlerden birisi elementer, ikincisi sadece trafik branşında olması planlanıyor. Emeklilik konusunda kurulacak iki şirketten birisi 'Katılım' diğeri de 'normal' olarak faaliyet gösterecek. Beşinci şirket ise planlara göre asistans alanında faaliyet gösterecek. İddialara göre elementer şirketin birisi halen sektörde faaliyet gösteren bir şirket ile ortaklık yapabilirmiş. Bu şirket, trafik şirketinin ise yüzde 1 ortağı olacakmış. Şubat ayında ilk poliçesinin kesileceği iddialarına karşılık şirketin kurulum müracaatının henüz Hazine'ye yapılmadığı da konuşulan başka bir iddia. Şirketlerin başına getirilecek isimler de sektörün hiç yabancı olmadığı isimler. Fakat netleşen bir durum olmadığı için açıklamıyoruz. Acenteleri ilgilendiren tarafı ise elementer şirketin ortağı olan acentelerin yeni sistemde acenteliklerinin devam edeceği şeklinde. Hummalı bir çalışma devam ediyor. Özellikle trafik şirketinin yapısının farklı olacağı ve kazalar sonrasında işi kuyruklu iş olmaktan çıkaracak yeni bir sistemin uygulanacağı iddiaları var. Yani IBNR ayırmayan bir şirket olacakmış. Bütün bunlar birer iddia ve dedikodu. PTT Yönetim Kurulu'nda görev yapan Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'in kafasında her şey. Kendisi 'ser veriyor sır vermiyor'. Sayın Genç'in sektöre verdiği emeği bu son organizasyon ile taçlandırmak istediği bir başka gerçek olsa gerek. Sektör Kulağına ulaşan bilgiler ışığında PTT Yönetim Kurulu'nda yaşanan son temsil gider bütçeleri ile ilgili tartışmaların da sigorta şirketinin kurulması sürecini etkilemeyeceği şeklinde.


Ahmet Genç



Kırmızı, Akdoğan ve Erdemoğlu ilham verdi!

Doğa Sigorta, Eticha Sigorta ve Quick Sigorta yerli yatırımcılara ilham verdi. Sigorta sektörüne yerli yatırımcı ilgisi azdı. Son yıllarda birçok yerli şirket ise dünyanın dev sigorta şirketlerine satıldı. Son trafik sigortası kaosunda önemli rolü bu son yerli yatırımcıların kurduğu sigorta şirketlerinin oynadığı biliniyor. Tabii ki burada geriye dönük yükümlülüklerinin olmamasının da bu konuda önemli bir etken olduğu biliniyor. Sektör Kulağı'na gelen duyumlara göre, bu üçlüye yeni bir kişi ve grup eklenecek gibi. Bir dönem AKP milletvekilliği de yapmış Şanlıurfalı işadamı Ramazan Başak da sigorta sektörüne yatırım yapmak için nabız yokluyormuş. Birkaç sigorta şirketi ile satın alma görüşmeleri yaptığı, bunun yanı sıra yeni bir şirket kurmak konusunda da araştırma yaptığı bir başka iddia. Bekleyip göreceğiz.


Ramazan Başak

Klişe sözler serisi



"NEPOTİZM" VE DEDİKODU....

Merhaba değerli okuyucularımız,

Başlığı çok dikkatli seçmeye çalıştım, yanlış anlamalara mahal vermemek için. Bu ayki yazımda sektörümüzde (ve ülkemizde) uzun süredir olan, ama son zamanlarda artan bir problemi dikkatlerinize sunmak isterim. Konumuz 'Nepotizm'.

Nepotizm şöyle tanımlanmış: Akraba kayırma veya adam kayırma, öznel ve adil olmayan şekilde yapılan ayrımcılık.

Konunun sektörümüzle ne ilgisi var derseniz, şöyle giriş yapayım. Önceden beridir sektörümüzdeki çeşitli kurumlarda beraber çalışan kişilerin, sektörde kamu veya birlik katılımıyla kurulmuş bir çok kuruma yönetici olmaya çalışması sık karşılaştığımız bir durumdu. Ancak son zamanlarda bu "durum" artış göstermeye ve hatta ilgili kurumlar arasında ciddi tartışma sebebi haline gelmeye başladı. Böyle olunca da, atanacak kişilerin liyakati ve ehliyeti bir kenara bırakılıp, neredeyse sadece bulunduğu kuruma veya onun en üst yöneticisine bakılarak değerlendirilmeye başlandı.

Daha açık konuşalım: Sektörümüzde kurumlar, kendi içlerinden gelen kişileri daha etkin konumlara getirerek sektöre yön vermeye gayret ediyor. Bu yanlıştır, nokta.

Nepotizm tam olarak da budur, kişiyi sadece kendi kurumundan, veya kendi siyasi görüşünden ve hatta okulundan diye kayırması. Sadece kayırması da değil, hedeflediği yere kendi sözünü dinleyecek kişileri oturtarak o kuruma dışarıdan yön vermeye çalışması. Bu çabalara defans olarak diğer bir yanlış daha yapılıyor: Kişi sadece o kurumda çalışıyor diye kötüdür veya uygun değildir diye yaftalanıyor. Böyle olunca da çok değerli bir çalışan sırf kurumundan ötürü yanlış değerlendirilebiliyor.

Nepotizmin devamı da dedikodu oluyor doğal olarak. Atanan kişi şunun mu adamı, şunla mı samimi, içeriden eski kurumuna laf mı taşıyor falan filan....

Bakınız, her kurumda ve sektörde dedikodu olur, olmaya da devam edecektir. Dedikoduyu bitiremezsiniz, belki yönetmeye gayret edebilirsiniz.

Ancak dedikodulardan aldığınız bilgilerle iş yapmaya ve karar vermeye başlarsanız, bu da nepotizmden sonraki ikinci büyük yanlış olur.

Peki ne yapalım diye sorarsanız, herkes kendi işine, yani sigortacılığa odaklanırsa sorunları daha rahat çözeriz.

Bu aylık da bu kadar.

Kalın sağlıcakla......



Mehmet Bozkurt

Yazılımları ile acentelerin İŞİNİ KOLAYLAŞTIRIYOR

Sigorta sektöründe acentelere yönelik hazırladığı yazılım programları ile dikkat çeken 2C Yazılım ve Danışmanlık, yeni geliştirdiği programlarla onlara rekabet ortamında büyük kolaylık sağlıyor.

Muhasebe alanında yaptığı acente yazılımı olan "poliçe yönetim platformu" ile sigorta sektöründe adını duyuran 2C Yazılım ve Danışmanlık, sektörden gelen talep ve fikirler doğrultusunda geliştirdiği ürünleri acentelerin hizmetine sunmaya devam ediyor. 2008 yılında faaliyetlerine başlayan firma, özellikle acentelerin çözüm istedikleri satış ve müşteri yönetimi konusunda hazırladığı yazılım programları ile dikkat çekiyor. 2C Yazılım ve Danışmanlık'ın sahibi Mehmet Bozkurt aynı zamanda firma bünyesindeki tüm yazılımların da mimarı. Bozkurt'un ekibi ile birlikte

geliştirdiği yazılımların ortak özelliği ise yoğun rekabet ortamında kullanıcılara zaman ve pratiklik anlamında kolaylıklar sağlaması.

Amacımız zaman tasarrufu

2C Yazılım olarak geçtiğimiz yıl hizmete sundukları yazılım programlarının en önemli özelliğinin acentelere ve brokerlere zaman kazandırmak olduğunun altını çizen Bozkurt, bu sayede sektörde farkındalık yarattıklarını söyledi. Bozkurt, sundukları hizmetler hakkında şu bilgileri verdi: "Sigorta sektöründe rekabet şartları her geçen gün daha da zorlaşıyor. Bu nedenle sigorta sektöründe hem acenteler hem de müşterileri için zaman çok önemli. Acentelerin operasyon işlemlerinde otomasyon yapısını sağlayan, günlük faaliyetleri esnasında değişim verilerini anlık gösteren, zaman alan pek çok işlemi otomatik yapabilen ve genel durum bilgisi için gereken tüm raporları verebilen sigorta yazılım ürünleri ile önemli bir çözüm ortağıyız. Satış planlama ve geliştirme üzerine özel yetenekleri olan yazılımlarımız ile acentelerin kazançlarının artması konusunda da olumlu hizmetler veriyoruz."

Acentelerle bir araya geliyor

2C Yazılım'ın hazırladığı yazılımlarının en önemli özelliğinin yenilikçi düşünce yapısı ve pratik kullanımı olduğunu kaydeden Mehmet Bozkurt, şunları söyledi: "Kullanılan ve beğeni kazanan programlarımız sayesinde 2C Yazılım olarak sigorta sektörünün güvenilir markası haline geldik. 2018 yılında geride bıraktığımız 10 yıllık tecrübemiz ile "Acenteler de Dijital Dönüşüm " konu başlığıyla birçok şehirde pek çok acente ile bir araya gelerek toplantılar yapıyoruz. Bu toplantılarda teknolojik yeniliklerden faydalanmak isteyen acentelere istedikleri her konuda yardımcı oluyoruz. Tüm bu organizasyonları Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu'nun desteği ile gerçekleştiriyoruz. Amacımız son zamanlarda hep konuşulan acentelerin dijital dönüşümü konusuna bir açıklık getirmek ve talep eden acentelere teknoloji konusunda öncelikle danışmanlık hizmeti vermek ve gereken ürün desteğini sağlamak."

2C'nin sunduğu programların sağladığı faydalar

- ▼ Rekabet eşitliği,
- ▼ Siber güvenlik konusunda tam koruma
- ▼ Zaman kazanımı
- ▼ Merkezinde Müşteri olan stratejiler
- ▼ Profesyonel yaklaşımlar ile sadakat artışı
- ▼ Bütçe kontrolü ile güçlü mali yapılanma
- ▼ Hedefli çalışma alışkanlığı
- ▼ Kârlılık ile büyüme gösterimi
- ▼ Müşteri memnuniyeti için aksiyon uyarısı
- ▼ Teknolojik olarak atılacak her yeni adım için teknik alt yapı oluşturan ürün gamı
- ▼ Yeni projelerde tecrübe ve becerinin bileşimi ile acentelerin teknolojik danışmanlıkları



AR-GE ekibi yeni projeler geliştiriyor

Tüm yazılım ürünlerini 2016 yılının son çeyreğinden itibaren yeni teknoloji ile baştan yorumladıklarını ve tasarımlarına tüm yenilikleri eklediklerini de kaydeden Mehmet Bozkurt, sözlerini şöyle sürdürdü: "Aynı zamanda kurumsal yapı ve yeni kadro yapılanması ile marka değerimizi artırdık. Bugün 20 çalışan kadrosu ile kurumsal bir anlayış içerisinde hizmetlerimizi sürdürüyoruz. Şirketimiz Yıldız Üniversitesi TeknoPark bünyesinde bulunan Ar-Ge ekibimiz ile özellikle sigorta sektörüne yönelik yeni projeler geliştiriyoruz. Mobil uygulamalar, web üzerinden satış gibi CRM yönetimleri için acentelerin ulaşabilecekleri uzman kadroyu 2C Yazılım ve Danışmanlık şirketi bünyesinde bulunduruyoruz."

Ajans hizmetleri de veriyor

2C Yazılım, sadece yazılım alanında değil aynı zamanda web tasarımı ve yazılımı, kurumsal kimlik çalışmaları, sosyal medya yönetimi gibi ajans hizmetlerini de BrainBox Creative markası adı altında yürütüyor.



Tur Assist 2018 hizmet ağı eğitimlerine başladı

Sigorta ve otomotiv firmalarına çekici yönlendirmafesi, yerinde onarım hizmeti, ambulans, çilingir gönderimi gibi acil hizmetler sağlayan Tur Assist, hizmet birimi ağında yer alan rent a car firmaları ile bir araya geldi. 11-12 Ocak'ta Şişli Radisson Blu Hotel'de organize edilen toplantı, Türkiye'nin farklı noktalarında hizmet veren rent a car firmalarının yetkililerinin katılımı ile gerçekleşti. Asistans sektörünün lider firması Tur Assist'in 2018'de yıl içerisine yapmayı planladığı eğitim toplantılarının ilkinde 15 firma yetkilisi hazır bulundu. Toplantıda geride bırakılan 2017 yılına ait faaliyetler hakkında değerlendirmeler, 2018 yılı yeni dönem planlamaları, hedefler ve firma performansları gibi birçok konu ele alındı. Ayrıca toplantıda firma yetkililerine müşteri yaklaşım standartları, etkili iletişim yöntemleri ve zaman yönetimi konularında eğitimler verildi.



Quick Sigorta'dan yeni aktüel dergi

Quick Sigorta, Kent-Kültür-Sigortacılık Dergisi Q MAG'ı yayınladı. LOG Dergisi işbirliği ile yayınlanan dergi sadece bir sigorta dergisi olmayacak. Derginin ilk sayısı ile ilgili bilgi veren Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, derginin iletişim çalışmalarına önemli bir katkı yapacağına dikkat çekerek, "Q MAG iletişim çalışmalarımızın, içerik üreterek etkileşim yaratma faaliyetlerimizin bir ürünü. Q BLOG ve Q MAG alanlarında önemli yayınlar. İçerisinde insanlara sigortacılık konusunda ihtiyaç duydukları bilgileri sunarken, aynı zamanda keyif alacakları röportaj, haber ve inceleme tarzı içerikler yer alıyor" dedi.



Türk Nippon Sigorta'dan 2018'e merhaba

Türk Nippon Sigorta ekibi yeni yılı karşılamak için 19 Aralık 2017 tarihinde bir araya geldi. Qubbe İstanbul'da gerçekleştirilen etkinliğe Türk Nippon Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shmuel Bassat, Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu başta olmak üzere tüm yönetim kadrosu ve personel katıldı. Akşam yemeğiyle başlayan ve DJ eşliğindeki eğlenceyle gece geç saatlere kadar süren yılbaşı kutlamasında Türk Nippon Sigorta ekibi yılın yorgunluğunu atarak, 2018 yılına dinamik bir şekilde giriş yaptı.

Aksigorta'dan Uzakdoğu'ya örnek proje

Uzak Doğulu sigorta şirketi Etiqa, operasyonel süreçlerini azaltıp verimliliğini artırmak üzere başlattığı proje için Aksigorta'nın 2017 yılı itibariyle uygulamaya devam ettiği Robot Süreç Otomasyonu (RPA) çözümünü örnek aldı. Aksigorta Robot Süreç Otomasyonu (RPA) ekibi tarafından Etiqa'nın Singapur'da bulunan merkezinde, süreçlerin belirlenmesi, tanımlanması ve RPA programlarından Blue Prisim'in etkin bir şekilde kullanılması konusunda eğitimler verildi. Projeyi son bir yıldır 20'den fazla süreçte uygulayan Aksigorta, eğitimin yanı sıra Etiqa'da bir çalışanın iki farklı sistem üzerinden gerçekleştirdiği hasar dosyası açma işlemi sürecinin baştan sona çizilip sanal çalışanlar tarafından yürütülerek canlı ortama alınmasına destek verdi. Bu çalışma ile normal şartlarda bir çalışanın 20 dakikada gerçekleştirdiği hasar dosyası açma süresi, sanal çalışanla 3 dakikaya düştü.

Acenteler Palandöken'de buluşuyor



Sigorta sektörü, Doğu Anadolu Sigorta Acenteleri Derneği'nin Erzurum, Palandöken'de düzenleyeceği 'Acenteler Zirvesi'nde buluşuyor. Doğu Anadolu Sigorta Acenteleri Derneği (DASAD) ve Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) acenteleri, 16-17-18 Şubat tarihlerinde düzenlenen "Türkiye'nin Terasında 12. Sigorta Acenteleri Zirvesi"nde bir araya gelecek. Erzurum Palandöken'de gerçekleşecek panelde '2017 değerlendirmesi ve acentelerin sektördeki önemi' tartışılacak.



Allianz Türkiye, 'yılın en başarılı sigorta markası'

Allianz Türkiye, The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde "Yılın En Başarılı Sigorta Markası" seçildi. Marketing Türkiye ve Araştırma şirketi Akademetre işbirliğiyle düzenlenen "İtibar ve Marka Değer Performans Ölçümü" araştırması baz alınarak gerçekleşen The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri için, toplam 12 ilde 1200 kişiyle yüz yüze görüşme yapıldı. 40'ı aşkın sektörden firmanın 40'ı aşkın kategori üzerinden değerlendirmeye tabi tutulduğu ödül organizasyonunda Allianz Türkiye, 2017 yılında sektöründe itibarını en çok artıran kurum seçilerek "The One" ödülünün sahibi oldu. Allianz Türkiye 2016 yılında da itibarını en çok artıran kurum olarak "Yılın En Başarılı Sigorta Markası" seçilmişti. Allianz Türkiye'ye ödülü, 5 Ocak Cuma akşamı Raffles İstanbul Zorlu Center'da düzenlenen törenle takdim edildi.

Tur Assist, koruma altında yetişen çocukların hayallerine ortak oluyor!



Tur Assist, devlet koruması altında yetişen çocukların başarılarına ortak olmak ve gelişimlerine katkı sağlamak için Hayat Sende Gençlik Akademisi Derneği'ne bağışta bulunarak destek verdi. Sosyal sorumluluk projelerini iletişim stratejilerinin odağına koyan şirket, ayrıca derneğin sosyal boyutta topluma yarar ve farkındalık sağlayan "Doğru Sözlük" projesine de katkıda bulundu. Asistans Şirketleri Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Tur Assist Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu, çocukların sağlıklı birer birey olarak gelişimleri için sevgi dolu bir ailede yetiştirilmeye ihtiyaçları olduğunu söyleyerek koruma altındaki çocuklara yönelik ayrımcı dilin ortadan kalktığı bir dünya hayal ettiklerini ifade etti.



'2018, faizsiz BES ve katılım sigortacılığının yılı olacak'

1 milyar 49 milyon TL fon büyüklüğüne ulaşan Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, "2017'de Katılım Emeklilik olarak fon büyüklüğümüz OKS fonları dahil yüzde 66 oranında büyürken tüm sektör yüzde 30 oranında büyüdü. 2017 yılı başında sektördeki faizsiz fon büyüklüğü Pazar payı yüzde 5,33'den yüzde 7,65'e yükseldi. 2017 yıl bazında net BES sözleşmesi artışının yüzde 15,5'ini Katılım Emeklilik olarak üreterek sektörde 4. sıraya yükseldik. Yakaladığımız bu büyüme ivmesi milletimizin bize gösterdiği teveccühün bir göstergesi. Aynı şekilde 2018, faizsiz BES ve katılım sigortacılığının yılı olacak. Standartların belirlenmiş olması en çok Katılım Emeklilik olarak bizim önümüzü açan bir gelişme oldu. Bu düzenlemeye en hazır şirketlerden biri bizdik. Yeni yılda hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetimizi daha da artırarak büyümeye devam edeceğiz" dedi.



Allianz'a şeffaflık ödülü

Allianz Türkiye, Uluslararası Şeffaflık Derneği tarafından düzenlenen 9 Aralık Dünya Yolsuzlukla Mücadele Günü vesilesiyle 2017 Şeffaflık Ödülleri organizasyonunda, kurumsal kategoride ödüle değer görüldü. Yolsuzluğa karşı mücadeleye ilişkin çabaların desteklenmesine yönelik bireysel ya da kurumsal girişimlerin teşvik edilmesi amacıyla verilen ödülü, Allianz Türkiye adına Risk Yönetimi, İç Kontrol ve Uyum Direktörü Zeynep Karayurt ile Yolsuzlukla Mücadele Yöneticisi Hümeyra Boztunç, Orjin Maslak'ta düzenlenen törenle aldı. Allianz Yolsuzlukla Mücadele Programı kapsamında çalışanlar ve iş ortakları için farkındalık eğitimleri düzenliyor.



Tur Assist 2017'de 32 bin tesisat problemini çözdü!

Tur Assist, 2017 yılı boyunca 32 binden fazla tesisat problemini çözdü. Cam kırılması ve onarımında 1 yılda 13 bin camı yenileyen Tur Assist, geçtiğimiz yıl Temmuz ayında yaşanan dolu faciasında sadece 4 günde bin 700 konut ve iş yerinin kırılan camını tamir etti. Tüketicilerin, sigorta poliçesi yaptırmalarıyla birlikte otomatik olarak asistans hizmetlerinden de faydalanabilme hakkına kavuştuğunu dile getiren Asistans Şirketleri Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Tur Assist Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu, herhangi bir konut veya iş yeri poliçesi yapıldığında, bu mekanlarda meydana gelebilecek çilingir, cam, tesisat gibi sorunlara karşı tüketicilerin kendilerini güvence altına alabileceklerini söyledi.



Servet Gürkan 2018 hedeflerini belirledi

39 yıldır sigortacılık yapan mesleğin duayen isimlerinden Servet Gürkan, http://servetgurkan.com uzantılı blogunda 2017'yi değerlendirip, 2018 için beklentilerini sıraladı ve bu yıl gündem oluşturması gereken konuları açıkladı. Gürkan, "Daha çok tanıtım yapılması, daha çok yeni ürün çıkarılması, daha çok devlet desteği (yasal düzenlemeler anlamında) sağlanması, daha çok eğitim çalışması yapılması ve yurtdışı ilişkilerinin geliştirilerek global dünya ile entegre olunması konuları 2018'in gündemini oluşturmalıdır" dedi.

Kârlılık 'veri madenciliği' ile artacak

Günümüzde, sigorta şirketleri için 'hasar/prim oranları'nı düşürmek ve teknik kârlılığı artırmak büyük önem taşıyor. Bu konuda da bilim insanları ve aktüerler çeşitli yöntemler üzerinde çalışıyor. Cumhuriyet Üniversitesi Sigortacılık Bölümü Öğretim Görevlisi Fuat Çamlıbel'in hazırladığı 'Sigorta Verilerinin Bulanık Veri Madenciliği ile Analizi' isimli makalede, sigorta verileri kullanılarak yapılan veri madenciliğinin, sigorta şirketlerinin teknik kârlılıkları olumlu yönde etkileyeceği kaydedildi. Çamlıbel'in, Yrd.Doç.Dr. Ali Rıza İnce ve Doç. Dr. Mehmet Ali Alan hazırladığı ve Eurasian Business & Economics Journal'ın 2017 yılı 12. Sayısında yayımlanan makalede, bulanık veri madenciliği yöntemiyle sigorta verileri kullanılarak veri madenciliği yapıldığı belirtilerek, sigorta şirketlerinin aktüerya bölümlerinin, aracın motor kapasitesi, yaşı, rengi gibi araç özelliklerini de dikkate alarak risk primini hesaplayabilecekleri kaydedildi. Amerika ve Avrupa'da veri madenciliğinde yeni pazarlama stratejileri geliştirdiğini ifade eden Fuat Çamlıbel, çalışmaların sadece Kasko ile sınırlı olmadığını, hayat ve hayat dışı dallarda da devam ettiğini söyledi. Yayımlanan makale, Türkiye'de bu alanda yapılan ilk çalışma olduğu için büyük önem taşıyor.

Düzeltme ve özür

Geçtiğimiz ay Hayatımız Sigortalı Dergimizde yer alan Generali Sigorta CEO'su Maurizio Pescarini, röportajının bir bölümünde "Havuz uygulaması sonucu Generali'nin yıllık bazda operasyonel zararının 3-4 milyar TL olduğunu kaydediyor" ifadesinde "Sektörün" yerine sehven "Generali'nin" olarak yazılmıştır. Özür diler düzeltiriz. Cümlenin doğrusu "Pescarini, havuz uygulaması sonucu sektörün yıllık bazda operasyonel zararının 3-4 milyar TL olduğu kaydediyor" olacaktır.

Sigortacılar 7'nci kez yeşil sahalarda buluşuyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nin isim sponsorluğunda, 20-23 Nisan 2018 tarihleri arasında gerçekleşecek olan TSB Sigorta Sektör Ligi, sigortacıları yeşil sahalarda buluşturuyor. Bu yılki maçlar, ilk defa TFF tarafından atanacak hakemler tarafından yönetilecek.

Türk sigorta sektörünü, soğuk toplantı salonlarından çıkarıp, yeşil çimlerde buluşturan, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Sigorta Sektör Ligi'nin 7'nci sezonu, 20-23 Nisan tarihlerinde gerçekleşecek. Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nin isim sponsorluğunda Antalya, Bellis Deluxe Hotel'de gerçekleşecek lig, 20 Nisan 2018 Cuma günü, kura çekilişi ve ilk maçlar ile start alacak. Pazar günü yapılacak eleminasyon maçları ve 23 Nisan pazartesi günü yapılacak final maçı ile lig sona erecek. Bu yılki maçlar, ilk defa Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) tarafından atanacak hakemler tarafından yönetilecek.

16 takım olması bekleniyor

7'nci sezonda yine 16 takımın yer alması bekleniyor. TSB Sigorta Sektör Ligi ile ilgili olarak düşüncelerini açıklayan Lig kurucusu Muhammet Erdoğan, etkili ve yönetilebilir bir lig gerçekleştirmek için takım sayısını sınırlı tuttuklarını belirterek, taleplerine cevap veremedikleri takımlardan şimdiden özür dilediklerini söyledi. Bu sezondan itibaren uygulamada radikal değişikliklere de gidileceğinin altını çizen Erdoğan, ligin belirli bir düzen içerisinde dostane bir şekilde yürütülebilmesi için bazı yeni kurallar getirdiklerini söyledi.

Erdoğan yeni sezonda uygulanacak kuralları şu şekilde açıkladı: "Lige katılım için takımlarda oyuncu sayısı sınırlamamız yok. Oyuncu ve taraftar sınırsız sayıda olabilir. Ancak, maç kadroları 8+2 oyuncudan oluşacak ve her maç öncesi bu kadrolar gözlemciler tarafından alınacak. Takım kadroları sektör temsilcilerinden oluşturulmak zorunda. 7'nci Ligimizden itibaren kontenjan oyuncu uygulaması sadece kaleciler için kullanılabilecek. Lig öncesinde, organizasyonun belirlediği tarihe kadar tüm evraklar komiteye ulaştırılacak."



Muhammet Erdoğan

'Lige tüm paydaşları bekliyoruz'

TSB Sigorta Sektör Ligi'nin 7'nci sezonuna tüm paydaşları davet eden Muhammet Erdoğan, her geçen sezon daha da büyüyen bir etkinliğin parçası olmanın önemine vurgu yaptı. Sektörümüzün tek ulusal spor olayı olan ligde bulunmanın, sektörel bilinirliğin en etkili yolu olduğunun altını çizen Erdoğan, "Endüstrimiz için tatil, spor ve işbirliği imkânlarını bir arada sağlayan ligimize tüm paydaşlarımızı bekliyoruz" dedi.

Lige katılım maliyetleri hakkında da bilgi veren Muhammet Erdoğan, lige özel fiyatlardan yararlanmak isteyen tüm sektör mensuplarına da kapılarının açık olduğunu kaydetti. Erken rezervasyon fırsatlarından faydalanmak isteyen takımların 31 Ocak 2018 tarihine kadar kayıt yaptırmaları gerektiğini belirten Erdoğan, lige 'her şey dahil' konaklama konsepti ile katılınabildiğini, başkaca herhangi bir ücretin bulunmadığını sözlerine ekledi. Sigorta sektör ligi ile ilgili genel bilgilere, katılımcılardan istenilen evraklara ve 1 Şubat 2018 itibaren geçerli fiyatlara ligin resmi web sayfası olan www.sigortasektorligi.com'dan da ulaşılabiliyor.





Misafirimsin, yani burada benim iki gözümsün

Batıda kaybettiğimiz bazı değerlerin Doğu illerimize gittikçe daha 'kuvvetli' olduğuna bir kez daha tanık oldum. Bu yaptığımız gezi sayesinde Doğu illerimizdeki acente dostlarımızın sektör sorunlarına dikkat çekmek istedim. Bu ülkenin her tarafı ayrı bir değer. Ama özellikle Doğu illerimizde misafirin tanımının "iki gözümsün' ve 'Baş tacımsın' ifadesi için başka ne söylenebilir ki?



CAN KANTAR
can@sigortamedia.com

Bugüne kadar Güneydoğu'daki şehirlerimize genellikle iş gezileri nedeniyle gittim. Fakat bu sefer hem gezi, hem iş bir arada olsun istedim. Gezi kısmı çocuklarım içindi. Çünkü birçoğumuzun çocukları gibi onlar da bugüne kadar Ankara'nın ötesine gitmemiş, Türkiye'yi İstanbul, İzmir, Bodrum ve Antalya'dan ibaret sanan gençler. Bu gezi sayesinde hem iş yaparken, hem de onlar Doğu illerimizi yakından görsünler ve tanısınlar fikri ile yola çıktık. iş kısmı da benim içindi. Çünkü bölgeye hep başka sebeplerle gittiğimiz için detaylı bir inceleme ve sohbet ortamı bulamamıştım.

ŞİRKETLERDEN İLGİ BEKLENİLİYOR

Sigorta sektörünün acente tarafında özellikle Güneydoğu Bölgesi oldukça sıkıntılı. Bunu yakından gördüm. Genel bir değerlendirme yapmam gerekirse sigorta sektörü bu bölgeyi oldukça göz ardı etmiş durumda. Birkaç şirket dışında oradan üretim bekleyen yok gibi. Yani atasözündeki gibi 'Gözden ırak olan gönülden de ırak olmuş.' Yaptığım röportajlarda da okuyacaksınız. Acenteler şirketlerin ilgisizliğinden şikayetçi. Pek poliçe de kesilsin istemiyorlar. Bazı şirketler bölgeye hiç acentelik vermiyormuş. Yine Güneydoğu Bölgesi'ndeki illere bağlı bölge müdürlerinin bazılarının 'burunlarından kıl aldırmayan' tavırlarından oldukça şikayetçi acenteler.

GM'LERE AÇIK DAVET !

Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki şehirlerimizde özellikle sınır kapılarının açık olduğu ve ticaretin yoğun olduğu dönemlerde sigorta sektörü de bu hareketlilikten nasibini almış. Ama şimdi komşu ülke Suriye'de yaşanan savaş ne yazık ki o bölgedeki ticareti ve sigorta potansiyelini de bıçak gibi kesmiş. Acenteler

de trafik, kasko ile ekmeklerini kazanma derdine düşmüş. Şirketler bazı acenteleri kapatmak için teminat bile vermediği bölge için aylık 300 konut poliçesi yapma şartı bile getirmiş. Tezatlık ortada. Birçok ilde ismini vermeyeyim biri yeni, iki şirket sadece teminat verip poliçe kestirdiği için baştacı edilmiş durumda. Özetle o bölgedeki acenteler günü kurtarabildiklerinde evlerine mutlu dönebiliyor. Acenteler 'Şirket tepe yöneticileri gelsinler, buraları görsünler, o zaman bakış açıları değişecektir" görüşündeler. Daha önce bölgedeki acentelerini kapatan Groupama'nın bölgedeki acentelerle tekrar iletişime geçmeleri sektör için önemli bir umut olmuş diyebilirim.

TSB GEZİ DÜZENLEMELİ

Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu ve bir grup gazeteci ile geçmiş yıllarda Hatay'a gezi düzenlemiş, oradan hep birlikte Halep'e geçmiştik. Şimdi de iki, üç ili kapsayan bir gezi düzenlenemez mi? O Bölgedeki



acentelere müthiş bir moral olur. Şirketlerin de o bölgeye bakış açısı değişir diye düşünüyorum.

Acentelerin bir diğer şikayetçi olduğu konu ise bölgedeki korsan acentelere denetim yapılmadığı ve şube organizasyonlarının yoğun rekabeti. Tabii birde bölgedeki sanayi ve ticaretin zor şartlarda yapılıyor olmasından kaynaklanan banka ilişkisinin acenteleri bu işlerde devre dışı bıraktığı da başka bir memnuniyetsizlik durumu. Bazı ise



illerimizde sahada satış yapacak personel bulunamadığı şikayeti dile getirildi. Özellikle kadınların sigorta acentelerinin satış tarafında görev almak istememeleri ayrı bir sorun. Örnek olarak Urfa'da tamamlayıcı sigortanın neden satılmadığını sorduğumda, "Özel hastanelerin SGK anlaşmaları çeşitli gerekçelerle iptal ediliyor, kime satacağız tamamlayıcı sağlık sigortasını" cevabını aldım. Bu tarz sorunlar acenteleri biraz bunaltmış durumda.

MARDİN EFSANE ŞEHİR





Gezimizin ilk durağı Mardin'di. Ben daha önce Mardin'e uçakla gitmediğim için Kızıltepe'yi es geçmiştim. Fakat gördüğümde gerçekten o bölgenin ticaretinin merkezi olduğu hemen belli etti kendini. Mardin'e indiğimizde Mardin Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Sedat Şahin bizi karşıladı. İki gün boyunca bize eşlik etti. Kendisine buradan da çok teşekkür ederim. İlk gece bölgedeki acentelerle bir araya gelip sohbet imkanı bulduk. Zamanın nasıl geçtiğini anlamadık. Ertesi gün Midyat ve Mardin'de gezimizi yaptık. Gerçekten mutlaka görülmesi gereken bir yerler.










ŞANLIURFA DENİLİNCE 'SIRAGECESİ'



Sedat başkan bizi Şanlıurfa'ya götürüp Şanlıurfa Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Nihat Fırathan'a teslim etti. Kısa bir şehir gezisi, Balıklı Göl ziyareti sonrası enfes bir ciğer yemeği ile günü sonlandırdık. Akşam Urfa'ya özgü müthiş Sıra Gecesi'nde Şanlıurfa acenteleri ile bir raya geldik. Program başlamadan sohbetimizi yaptık ve hep birlikte eğlendik. Bu arada gecenin en renkli kişiliği Adem Köroğlu ile tanışma fırsatı buldum. O güne kadar kendisi ile tanışmayan bir benmişim meğer. Müthiş gösterilerle dolu keyifli bir akşam geçirdik. Bu arada Urfa'da olduğumuz sırada yağmurun hiç dinmediğini belirtmem gerekiyor. Dostalarım "neredeyse yağmur duasına çıkacaktık, bereket getirdiniz" dediler bize.

GAZİANTEP 'TE GERÇEK BAKLAVA



Nihat Başkan'da bizi Gaziantep'de Hasan Ali Gözükara'ya teslim etti!. Hasan Ali ile ben özellikle SAİK Başkanı Hüseyin Kasap'a muhalefet yapmamız ile ünlüyüz. Sağ olsun Hasan Ali dostum çok kısa sürede kalsak da Antep'in görülmesi gereken yerlerin sadece bir ikisini gezdirebildi. Bakırcılar çarşısı ve tabii ki klasik uğrak yemek durağı İmam Çağdaş'da yemeklerimizi yedikten sonra tarihi Tahmis kahvesinde kahvelerimizi içtik. Bize eşlik eden Dilek Hanım, Mustafa Bey, Eyüp Bey ve Hakan Bey'e çok teşekkür ederim. Bu arada askerliğimi yaptığım 5'inci Zırhlı Tugay'ın önünden de geçtim. Bu benim için ayrı bir mutluluktu.




OSMANİYE SANKİ BENİM MEMLEKET!







Hasan Ali dostum da bizi Osmaniye'de Osmaniye Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Metin Sevmez'e teslim etti. Osmaniyeli acentelerle çok yakın geçmişte bir toplantı için biraraya gelmiş ve çok güzel bir dostluk kurmuştuk. Osmaniye'ye gittiğimizde kendimizi gerçekten bir dost ortamında buluyoruz. Şimdi isim isim saymayacağım ama kalabalık bir acente topluluğu ile birlikte yemek yedik, sahlep içtik ve sohbet ettik. Biraz sektör sorunlarını da tartıştık. Metin Başkan bizi biran olsun yalnız bırakmadı. Tüm Osmaniyeli dostlara buradan selam olsun.





ADANA'DA ÇOCUKLAR GİBİ ŞENDİK









Metin Başkan bizi Adana'ya götürdü Adana Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Mehmet Hüviyetli'ye teslim etti. Burada da Mehmet abi ve sevgili eşi Neşe Hanım bizi ağırladı. Burada parkta dolaştık, gezi trenine bindik. Kısacası çocuklar gibi şendik. Nisan ayında portakal çiçekleri açtığında o nefis kokuyu duymak için orada olmaya sözleşerek ayrıldık. Bu arada gece Adanalı ağaların eğlendiği tarihi Kazancılar'da Adanalı acente dostlarımız ile bir araya geldik. Yedik, içtik. Biraz da sektör dedikodusu yaptık. Bu arada Mehmet Abimiz anıları ile hepimizi gülmekten kırdı geçirdi diyebilirim. Adanalı acente dostlarım şehirde sanayinin Gaziantep'e ve ticaretin Mersin'e kaymış olmasından sigortalılık potansiyelinin her geçen gün azalmasından duydukları üzüntüyü dile getirdi. Mehmet abi acenteler için Adana'da piyasanın her geçen gün daraldığına da dikkat çekti. Adana'ya gittiğimde sektöre uzak olmasına rağmen yakından izlemeye çalışan meslektaşım Çetin Erdoğan'ın programına da katıldım. Sektördeki son gelişmeleri birlikte değerlendirme fırsatı buldum. Kendisine çok teşekkür ederim.





MERSİN 'DE CENNETİ GÖRMEK YETTİ !

Mehmet Abi de bizi Mersin Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Fahrettin Abeş'e teslim etti. Mersin'e daha önce hiç gitmemiştim. Fakat karşımda gerçekten çok gelişmiş bir şehir buldum. Düzenli bir şehir ve müthiş mekanlar var. Cennet-Cehennem mağarasına inmemiz için Mehmet abi bizi uyarmıştı ama biz onu dinlememiş olmaktan pişmanlık duyduğumuzu belirtmeliyim. 2 bin küsur merdivenin 3'te ikisini indik inmesine de çıkışı bir ölümdü. Gezimiz sırasında tüm yediklerimizi orada erittik diyebilirim! Narlıkuyu 'yu gördük ama vakit darlığı nedeniyle sadece bir lokma yiyp dönmek zorunda kaldık. Aklımız orada kaldı diyebilirim. Tabi ki Mersin'e gelip de tantuni yemeden dönülmez. Yemek sırasında ise Hüseyin Dinler ve Recep Aslan ile birlikte sohbet ettik.







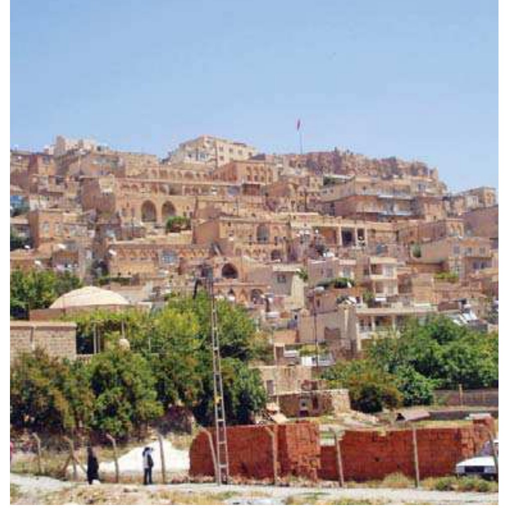
DOĞU İLE İLGİLİ ÖNYARGILAR OLMAMALI

Gezimiz sırasında özellikle sosyal medyadan paylaşımlar yaparak dikkati bu bölgeye çekmek istedim. Aşağıdaki röportajlarda bölge sorunları hakkında şirket yöneticilerinin bilgi edinmesine bir katkım olsun istedim. Gezinin başından sonuna kadar o bölge yakınlarından hatta bölgeye uzak illerimizdeki acente dostlarımdan çok sayıda davet aldım. Çok kısıtlı bir zamanda gerçekleşen bu gezimde bazı dostlarıma ne haber verebildim, ne ziyaretlerine gidebildim. Çok sayıda sitem mesajı aldım. Ne olur bu konuda gönül koymayın. Bu gezi biraz çocuklarımıza endeksliydi. A ma münferit gezilerim devam edecek. Önceden planlanan güzergah böyleydi. Mesela vakit olsaydı, Diyarbakır, Adıyaman, Malatya, Hatay'a gitmek istiyorduk. Hele hele Hatay'ı çok istiyordum. Orada başta Emire Başkan olmak üzere çok dostumuz var. Açıkçası bu yoğun program içinde Hatay'ı aradan çıkarmak istemedik. İlk fırsatta Hatay'a tabi ki gideceğiz.

ULAŞAMADIĞIM DOSTLARIMDAN ÖZÜR DİLERİM

Bu arada bir konuya da ayrıca değinmek isterim. Özellikle çocuklarımızın o bölgelerle ilgili önyargıları vardı. Oraları gördükleri sayesinde İstanbul'a döndüğümüzde tüm bu önyargılarından kurtulmuş olduklarına şahit oldum. Amacım da buydu zaten. Onlar bu illerde sürekli bir terör korkusu, ellerinde silahlarla sokaklarda dolaşan insanlar veya kolluk kuvvetleri ile karşılaşacaklarını zannediyorladı. Ya da o eli silahlı aşiret dizilerinden tanıyorlardı o güzel illerimizi. Fakat gittik gördük ki, bu şehirlerde yaşam İstanbul'daki kadar normal devam ediyor. Hiçbir olumsuz bir görüntüye şahit olmadık. Şehir giriş çıkışlarında rutin kontroller vardı. O Bursa girişinde de var zaten. Hatta bu çevirmelerde gerek polis, gerek özel harekat görevlileri ile sohbet etme olanağı da buldum. Gazeteci olduğumu söylediğimde sohbet derinleşti. Ellerini iki elimle sıktığımda buz gibilerdi. Eldiven bile giymeden o soğukta görevlerini yapmaya çalışıyordu. Bir daha gördüm ki onlara çok şey borçluyuz. Biz sıcak evlerimizde otururken onlar o soğukta görev başındaydılar. Bu arada Osmaniye'deyken 'Zeytin Dalı' Harekatı başlamıştı, fakat günlük yaşama bir etkisini en azından bulunduğumuz bölgelerde rastlamadık. Sözün özü bu bölgedeki acente dostlarım ilgisizlikten şikayetçi. Ve bakış açılarını değiştirmek için sigorta şirketlerinin genel müdürlerini illerinde ağırlamaya hazırlar. Elçiye zeval olmaz. Yeter ki oralara gidelim, misafire bakış açılarının ifadesi ise 'iki gözümsün' şeklinde. Bunun ötesi var mı?

Güneydoğu'da sigorta potansiyeli en yüksek il Mardin



Bölgede yaşanan siyasi gelişmeler Mardin'in ticaret potansiyelini olumsuz etkiledi. Sigorta sektörü açısından da iş potansiyelinin azaldığına dikkat çeken acente yetkilileri, sigorta şirketlerinin bölgeyle özel olarak ilgilenmesini istiyor.

Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin sigorta potansiyeli açısından Mardin ilk sırada yer alıyor. Özellikle kasko, trafik ve TARSİM branşlarında önemli bir potansiyeli olan ilde bulunan acente sayısı 116. Bunların 113'ü aktif olarak poliçe kesiyor.

Son dönemde bölgede yaşanan siyasi gelişmeler ve Suriye'deki savaş Mardin'i de ekonomik anlamda olumsuz etkiledi. Özellikle bir sınır şehri olması nedeniyle geçmiş dönemde nakliyat sigortalarının yoğun olarak satıldığı Mardin'de, sektör açısından önemli bir düşüş yaşanıyor. Bölgede yer alan Habur Gümrük Kapısı nedeniyle bugüne kadar nakliyat sigortası konusunda önemli satışlar yaptıklarını kaydeden Mardin Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Sedat Şahin, "Az da olsa nakliyat sigortası kesebiliyoruz. Fakat iş potansiyelimiz azaldı. Ekonomik yapı belli. Ekonomimiz iyi diyorsak da ciddi anlamda sıkıntılar var" dedi.

Sigorta firmaları temkinli davranıyor

Mardin'de özellikle acente ve teminat konusunda sıkıntı yaşadıklarını kaydeden Şahin, şunları söyledi: "Sigorta firmaları buraya gerekti ilgiyi göstermiyor. Acentelik verme konusunda çok temkinliler. Bölgede 5-6 sigorta şirketinin hiç acenteliği yok.



Mardin Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı **Sedat Şahin**

Bu durumdan rahatsızız. Bunun yanında bölgede yaşanan sosyal olaylar sonrası sigorta şirketleri konut sigortası konusunda aldıkları önlemleri artırdılar. Şirketler bu konuda önlem aldığını zannediyor ama öyle bir durum söz konusu değil. İlimizde sigorta konusunda lokomotif durumda iki şirket var. Onlar bizi çok destekliyor. Bu ilgiyi diğer sigorta şirketlerinden de bekliyoruz."

İnternet satışları çok az

Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Mardin dahil poliçe satışlarının büyük bir kısmının acentelerden yapıldığını, internet satışlarının olmadığını kaydeden Şahin, "Biz bire bir müşteriye dokunarak iş yapıyoruz. O nedenle müşteri acentelerden almayı tercih ediyor" dedi.

En büyük rakibimiz bankalar

Bölgede çok fazla otel yatırımı olduğunu fakat bunların sigortalanması kapsamında bankalarla rekabet edemediklerini kaydeden Şahin, şöyle devam etti: "Çünkü poliçe olmadan kredi yok. Organize sanayinde 700 'e yakın fabrikamız var. 8 fabrika acentelerden sigortalı. Gerisi hep sigortalarını bankalar üzerinden yaptırıyor. Bu konuda bankalarla rekabet edemiyoruz."

Gençlerin önü açılmalı

Sektör olarak her hafta sivil toplum örgütleri ile toplantılar yaptıklarını kaydeden Şahin, "Bu toplantılara acentelerin ilgisi çok fazla. Toplantılardan beklentiler yüksek. Memnuniyetsizlik çok fazla. Yaptığımız değerlendirmeler sonucunda ortaya şu çıkıyor. Yaşlı kurtların artık gençlerin önünü açması lazım. STK yöneticileri bildiğimiz gibi 15 yıldır aynı insanlar. Artık değişim istiyoruz. Bir yönetici en fazla iki dönem yapmalı. Gençlerin önünü açmalı. Ben kendim bu dönem yapacağım ve önümüzdeki dönem talip olursa genç birine bırakacağım" diye konuştu.

Bölge müdürlükleri bize önyargılı

Sigorta şirketlerinin bölge müdürlüklerinin acentelere yaklaşımını da değerlendiren Şahin, şöyle devam etti: "Aynı dili konuşsak da onların kafalarındaki ön yargıyı bir türlü kıramadık. Kimisiyle aramız çok iyi. Kimisi yukarıdan bakmaya devam ediyor. O zinciri kıramadık. 5-6 şirketin hiç acentesi yok. Onlar varken bunlar niye yok."

Şahin, bölgedeki sigorta acentelerine önerileri ise şöyle: "Sektörlerindeki sivil toplum kuruluşlarına sahip çıksınlar. Etiket değil de icraatın olduğunu bilip ona göre yönetici seçsinler. Tek tavsiyem budur.

Bölgede yaşanan gelişmeler Mersin'i olumsuz etkiledi



Sigorta sektörü açısından önemli bir potansiyeli sahip olan Mersin özellikle Doğu'ya gitmek istemeyen sigorta şirketlerinin tercih ettiği yer. İlde 300 acente faaliyet gösteriyor. Fakat şehrin sigorta potansiyeli dikkate alınınca bu sayı oldukça yüksek.

Ortadoğu'da yaşanan siyasi gelişmeler ve Suriye'de süren savaşın etkileri Mersin'i de etkiledi. Özellikle Suriye'ye açılan sınır kapılarının faaliyette olduğu zamanlarda Türkiye'nin önemli lojistik şehirleri arasında bulunan Mersin, şimdi Suriyeliler'in yoğun olarak göç ettikleri bir şehir haline geldi. Bu durum özellikle ticaret yapanları olumsuz etkilerken, sigorta sektörü de bundan payını alıyor.

Acente sayısı çok fazla

Bölgede sigorta açısından önemli bir potansiyel bulunuyor. Özellikle Doğu'da acente açmaktan kaçınan sigorta şirketlerinin tercihi Mersin'den yana. Şu anda Mersin'de 310 acentenin faaliyet gösterdiğini belirten Mersin Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Fahrettin Abeş, "Sigorta şirketlerinin şehrimize ilgisi sürüyor. Özellikle daha Doğu'ya gitmek istemeyen sigorta şirketleri acentelerini Mersin'e taşıdı. Şu anda 310 acenteyiz. Bunların 100'ünü Doğu'dan gelen acenteler oluşturuyor. Ama 300 acentenin de buradaki sigorta pazar payından yeterince faydalandığını söyleyemeyiz. Çünkü bu sayı Mersin için çok fazla. Ama bunun yanında hiçbir sigorta şirketinin bölge müdürlüğü yok" diye konuştu.



Mersin Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı **Fahrettin Abeş**

Abeş, bölgede Mapfre Sigorta'nın acentelerinin sayısının fazla olduğunu belirterek, buradaki acentelerin ağırlıklı trafik sigortası satışı gerçekleştirdiklerini söyledi. Abeş'e göre trafik sigortalarında getirilen havuz sistemi de oldukça faydalı. Abeş, "Bu sistemden sonra trafik sigortaları rahatladı. Poliçe rahat kesilebiliyor. Eskiden 7 kişi ile yaptığım işi şimdi 2 kişi ile yapabiliyorum. Ama yüzde 7 komisyon gerçekten çok düşük. Bizim operasyonel yükümüz trafik yüküdür" diye konuştu.

Acenteler arasında birlik yok

Mersin'de faaliyet gösteren acenteler arasında önceleri bir birlik olduğunu fakat son dönemde bunun çatırdamaya başladığına dikkat çeken Abeş, "Özellikle şube sahibi arkadaşlarımız sürekli bir ayrıştırma peşindeler. Acenteler artık birlik olamıyor. Oysa hepimizin aynı gemideyiz. Neden her şeyi bölüştürelim. Herkes bir şovun peşinde. Dernek başkanları, meslek komitelerinin başında bulunan kişiler kendileri için değil meslekleri için çalışması lazım" diye konuştu.

Eğitim aksatılıyor

24 yıldır bu sektörde olduğunu belirten Abeş'in en çok şikayet ettiği konuların başında ise eğitim konusu geliyor. Şirketlerin acentelerine gerekli eğitimi artık vermediğine dikkat çeken Abeş, "Özeleştiri yapmak lazım biz sadece birbirimizi ağırlıyoruz. Aslında yapmamız gereken sektörü geliştirmek. Eğitimciler getirip sektörü geliştirmeliyiz. Bu ürünü biz yaptık diyebilmeliyiz. Öncü olmamız lazım. Bu noktada özellikle TÜSAF'a büyük görev düşüyor"dedi.

Sağlık sigortalarında potansiyel var

Mersin'de geliştirilmesi gereken sigorta türlerinden birisinin de sağlık olduğunu kaydeden Abeş, "Aslında iyi anlatılsa sağlık çok iyi satılır. Çünkü çok fazla özel hastane var. Özellikle tamamlayıcı sağlıkla ilgili şirketler iyi bir reklam yaparsa trafikten daha çok satar diye düşünüyorum"dedi.



Urfa’da acenteler şubelerle rekabet edemiyor

Urfa’da acenteler şubelerle rekabet edemiyor Şanlıurfa’da faaliyet gösteren acentelerin ortak sıkıntısı şubeler ile aralarında yaşanan haksız rekabet. Komisyonlardan da rahatsız olan Urfalı acenteler, “Bıçak sırtında bu işi idare etmeye çalışıyoruz” yorumunu yapıyor.



Şanlıurfa’da sigorta sektöründe faaliyet gösteren 156 acente, 25-30’a yakın da şube faaliyet gösteriyor. Sektördeki en büyük sıkıntıda şubelerin sebep olduğu haksız rekabet. Daha önceleri bölgede korsan acentelerin de olduğunu belirten Şanlıurfa Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Nihat Fırathan, bunun önüne geçtiklerini söyledi. Fırathan, şunları söyledi: “Dernek olarak hepsini takip ettik. İllegal iş yapmanın sonuçlarını anlattık. En son aşamada müfettişe devrettik. Sayıları azaldı. Hala korkmadan devam edenler de var. Bunun yanında şubelerin ciddi bir haksız rekabeti söz konusu. Şubeler acentelerin etrafına sarmış durumda ve adamların vergisi yok. Benimle rekabete giriyor. Batıda acente yüzde 4-5 komisyon veriyor. Urfa da iş paylaşırken biz yüzde 7 komisyon veriyoruz. Bıçak sırtında bir işi idare etmeye çalışıyoruz. Rekabet eşit şartlarda olmalı. Bunun yanında herkes sigortacı oldu. Bu da mesleğimizin bozulmasına neden oldu.”



Şanlıurfa Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı **Nihat Fırathan**

Fiyatlar olumsuz etkileniyor

Yaşanan yoğun rekabetin fiyatlara da olumsuz yansıdığına dikkat çeken Fırathan, “Örneğin 1150 TL’lik bir poliçeyi başka bir şube 1000 TL’ye kesmiş. 40 TL zarar yapmış. Bunun sonunu düşünen yok. Çünkü sektörde biri zarar etmeye başlayınca herkes zarar ediyor” dedi.

Sigorta sektöründe eğitimin çok önemli olduğunun altını çizen Fırathan, şöyle devam etti: “Suruç’da sigortacılık okulu var. Ben de oradan mezunum. Fakat eğitimi yeterli değil. Sektörde alaydan yetişip öğreneceklerininiz buradaki alınan eğitimden çok daha faydalı. Bu nedenle tecrübeli eleman bulmada sıkıntı yaşıyoruz. Bölgede kadınlar bu sektörde çalışmak istemiyor. Bu tarz örnekler sektörümüzün gelişiminin önünde önemli bir engel.”

Şanlıurfa’da sigorta şirketlerinin sağlık sigortasına da bakmadıklarını kaydeden Nihat Fırathan, “Çünkü hastanelerde bir ayrıcalık yok. Herkes aynı hizmeti alıyor. Bu nedenle de kimse sağlık sigortası yaptırmıyor” dedi.



DAVID KOHEN
david@akositassigorta.com.tr

Sigorta sektöründe kimler geldi kimler geçti 2007-2017

10 YIL ÖNCE ARALIK 2007			10 YIL SONRA ARALIK 2017- OCAK 2018	
Sigorta Şirketi	Genel Müdür	Gelişim / Değişim	Sigorta Şirketi	CEO veya GM
ANKARA SİGORTA	Yusuf Cemil Satoğlu		ANKARA SİGORTA	Abdullah Adıyaman
AKSİGORTA	Ragıp Yergin		AKSİGORTA	Uğur Gülen
AVIVASA	Meral Eredenk		AVIVASA	Fırat Kuruca
AIG SİGORTA	Philip Schwarz	2009'da Chartis, 2012'de tekrar AIG ve 2017'de Gulf oldu	GULF SİGORTA	Muammer Süleyman Sağıroğlu
AMERICAN LIFE HAYAT	Mario Velasco	2012'de Metlife Emeklilik ve Hayat A.Ş. oldu	METLIFE EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	Raif Deniz Yurtseven
ANADOLU SİGORTA	Mustafa Su		ANADOLU SİGORTA	İlhami Koç
ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK	Mete Uğurlu		ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK	Uğur Erkan
AVIVA SİGORTA	Ertan Fırat	2015 yılında Unico Sigorta oldu	UNICO SİGORTA	Cenk Tabakoğlu
AVIVA HAYAT EMEKLİLİK	Carl Boehr			
ACIBADEM SAĞLIK / HAYAT	Ömer Karahan		ACIBADEM SAĞLIK / HAYAT	Gökhan Gürcan
AXA OYAK	Cemal Ererdi		AXA SİGORTA	Guillaume Lejeune
AXA OYAK HAYAT	Cemal Ererdi (GMV)	2010'da Axa Hayat ve Emeklilik A.Ş. Oldu	AXA HAYAT VE EMEKLİLİK A.Ş.	Guillaume Lejeune
		2008'de Ankara Emeklilik, Aegon Emeklilik ve Hayat oldu	AEGON EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	Uğur Tozşekerli
		2017'de ACE European Group ile birleşti	CHUBB EUROPEAN GROUP TÜRKİYE	Emre Buğday
BAŞAK GROUPAMA	Alain Baudry	2009'da Groupama Sigorta oldu	GROUPAMA SİGORTA A.Ş.	Francis Desmazes
BAŞAK GROUPAMA	J. De Charette (GMV)	2009'da Groupama Emeklilik oldu	GROUPAMA EMEKLİLİK A.Ş.	Francis Desmazes
BİRLİK SİGORTA	Recep Duray	2010'da Halk Sigorta oldu	HALK SİGORTA	Bülent Karan
		2010'da Birlik Hayat Sigorta, Halk Hayat ve Emeklilik oldu	HALK HAYAT VE EMEKLİLİK	Ömer Faruk Öztürk
		2013'te Finans Emeklilik ve Hayat, Cigna Finans Hayat oldu	CIGNA FİNANS EMEKLİLİK VE HAYAT	Gail Bernadette Costa
			COFACE SİGORTA A.Ş.	Necip Ahmet Emre Özer
DEMİR SİGORTA	Ersin Erkan	2016'da Turkland Sigorta A.Ş. Oldu	TURKLAND SİGORTA	Hülya Püdün
DEMİR HAYAT	Ali Ersoy		DEMİR HAYAT	Nevra Yener
		Doğa Sigorta 2014 yılında kuruldu	DOĞA SİGORTA	Nihat Kırmızı
		Doğa Sigorta Kooperatifi 2013 yılında kuruldu	DOĞA SİGORTA KOOPERATİFİ	Nihat Kırmızı
		2013'te Dubai Group Sigorta A.Ş. İle birleşti	DUBAI STARR SİGORTA	Göktuğ Gür
EUREKO SİGORTA	Okan Utkueri		EUREKO SİGORTA	Can Akın Çağlar
ERGO İSVİÇRE	Murat Balcı	2010'da Ergo Sigorta oldu	ERGO SİGORTA	Theo Kokkalas
		2016'da Ethica Sigorta kuruldu	ETHICA SİGORTA	Hakkı Cemal Ererdi
		Türkiye pazarına 2010'da girdi	EULER HERMES SİGORTA	Özlem Özüner
		2012'de Fiba Emeklilik ve Hayat kuruldu	FİBA EMEKLİLİK VE HAYAT	Erol Öztürkoğlu
		Ergo emeklilik 2016 eylülde Fiba Emeklilik ile birleşti		
GARANTİ EMEKLİLİK VE HAYAT	Erhan Adalı		GARANTİ EMEKLİLİK VE HAYAT	Burak Ali Göçer
FORTİS EMEKLİLİK VE HAYAT	Barend Van Dam	2011'de BNP Paribas Cardif Emeklilik oldu	BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK	İzzet Cemal Kişmir
		2011'de Cardif Sigorta, BNP Cardif Sigorta ile birleşti	BNP PARIBAS CARDIF SİGORTA	İzzet Cemal Kişmir
		2011'de Cardif Hayat Sigorta, BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta oldu	BNP PARIBAS CARDIF HAYAT SİGORTA	İzzet Cemal Kişmir
		Fiba Sigorta 2011'de Sompo Japan oldu	SOMPO JAPAN SİGORTA	Recai Dalaş
GENERALİ SİGORTA	Luciano Cagnato		GENERALİ SİGORTA	Maurizio Pescarini
GÜNEŞ SİGORTA	İlker Aycı		GÜNEŞ SİGORTA	Serhat Süreyya Çetin
HÜR SİGORTA	Kemal Gül	Şirket, 2015 yılında tasfiye edildi		
HDI SİGORTA	Hasan Altaner		HDI SİGORTA	Ahmet Ceyhan Hancıoğlu
IŞIK SİGORTA	Recep Koçak	2017'de Bereket Sigorta oldu	BEREKET SİGORTA	Mahmut Güngör
		Asya Emeklilik 2017'de Bereket Emeklilik oldu	BEREKET EMEKLİLİK	Mahmut Güngör
KOÇ ALLIANZ SİGORTA	George Sortorel	2008'de Allianz Sigorta oldu	ALLIANZ SİGORTA	Aylin Somersan-Coqui
KOÇ ALLIANZ HAYAT	George Sortorel (GMV)	2008'de Allianz Hayat ve Emeklilik oldu	ALLIANZ HAYAT VE EMEKLİLİK	Aylin Somersan-Coqui
		2014 yılında Katılım Emeklilik ve Hayat kuruldu	KATILIM EMEKLİLİK VE HAYAT	Ayhan Sincek
		2009 yılında SS Koru Sigorta Kooperatifi kuruldu. Genel müdür Servet Gürkan'dı. 2017 Aralık ayında Koru Sigorta A.Ş. oldu.	KORU SİGORTA A.Ş.	Soner Şahin
LIBERTY SİGORTA	Mustafa Akan		LIBERTY SİGORTA	Nihal Asker
GENEL SİGORTA	Hulusi Taşkıran	2009'da Mapfre Sigorta oldu	MAPFRE SİGORTA	Alfredo Munoz Perez
GENEL YAŞAM SİGORTA	Muhittin Yurt	2009'da Mapfre Yaşam Sigorta oldu	MAPFRE YAŞAM SİGORTA	Alfredo Munoz Perez
MİLLİ RE	Cahit Nomer		MİLLİ RE	Hasan Hulki Yalçın
		Neova Sigorta 2009'da kuruldu	NEOVA SİGORTA	Özgür Koç
		ING Emeklilik 2015'te NN Hayat ve Emeklilik ile birleşti	NN HAYAT VE EMEKLİLİK	Marius Popescu
		2012'de Orient Sigorta kuruldu	ORIENT SİGORTA	Kurt Ebik
		2015'te Quick Sigorta kuruldu	QUICK SİGORTA	Levent Uluçeçen
RAY SİGORTA	Nüzhet Atabek		RAY SİGORTA	Koray Erdoğan
TİCARET SİGORTA	Erhan Özsertel	2008'de SBN Sigorta oldu	SBN SİGORTA	Recep Duray
		Türk Nippon 2009'da Türk pazarına girdi	TÜRK NİPPON SİGORTA	Dr. E. Baturalp Pamukçu
		Türk P&I Sigorta 2013 yılında kuruldu	TÜRK P&I SİGORTA	Remzi Ufuk Teker
TOPRAK SİGORTA	Semih Şişman	2008'de Euro Sigorta oldu. 2014'te Euro Sigorta, Ege Sigorta oldu ve 2015'te tasfiye edildi		
TEB SİGORTA	Ertuğrul Bul	2008'de Zurich Sigorta oldu	ZURICH SİGORTA	Yılmaz Yıldız
Vakıf Emeklilik	Yusuf Yeşilırmak		VAKIF EMEKLİLİK VE HAYAT	Özgür Obalı
YAPI KREDİ YAŞAM VE EMEKLİLİK	Giray Velioğlu	2013 yılında Allianz Yaşam ve Emeklilik oldu	ALLIANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK	Aylin Somersan-Coqui
RUMELİ SİGORTA	İsmet Tuğul (GMV)	Tasfiye edildi		
RUMELİ HAYAT	Hülya Yoruç (GMV)	Tasfiye edildi		
		2016 yılında VHV Reasürans kuruldu	VHV REASÜRANS	Maximillian Georg Ferdinand Stahl
		2009 yılında Ziraat Sigorta kuruldu	ZİRAAT SİGORTA	Emin Çubıkcı
		2009 yılında Ziraat Hayat ve Emeklilik kuruldu	ZİRAAT HAYAT VE EMEKLİLİK	Emin Çubıkcı

BİR FIKRA



Kapsaminu daraltmiyalum

Çok ağır bir kalp krizi geçiren Temel, aylarca süren bir dizi önlem ve tedavi sonucu iyileşmiş, taburcu olmadan önce "sonuçlarınız mükemmel.." demiş doktoru Dursun, "15 yaşındaki bir delikanlının kalbi ne kadar güçlü ise sizinki de öyle.. İsterseniz koşup futbol bile oynayabilirsiniz..."

Temel sevinçle evine gitmiş, Fadime'ye "Karicuğum tamamen iyileştum. Bu gece daha evvel hiç yapmadiğumuz şekilde bir 'vahşi aşk'a ne dersun?" demiş.

Fadime bir an düşünmüş, "Bilemeyrum.." demiş son derece isteksiz, "Böyle bir aşk kalbini zorlayabilur ama doktor bir rapor yazıp imzalarsa belki olabilir, riske girmek istemeyrum.. !" diye cevap vermiş.



Temel hemen doktoruna koşmuş, durumu anlatmış, "tabii..tabii. ." demiş doktor Dursun, almış antetli kâğıdını eline başlamış yazmaya..

"Bay Temel benim kontrolümdeki hastamdır. Kalbi son derece güçlüdür. Çılgın, ihtiraslı, heyecanlı bir s*ksi ne zaman isterse yapabilir.. imza dr. Dursun.."

"Tamam oldu işte.." demiş Doktor, "Haa.. bir de karinizun adı neydi yazıyı ona hitaben yazayum" diye sormuş Temele.

"Boş verun doktor.."demiş Temel, sevinçten yerinde duramayarak, "Olayı kişiselleştirup kapsaminu daraltmayalum. .","ilgilisune deyun yeter.."



BİR GÜZEL

Masum Yüzlü Melek

Gigi Hadid







23 Nisan 1995 yılında Los Angeles, Kaliforniya'da doğan Gigi Hadid, Filistinli Mohamed Hadid ve Hollanda asıllı Amerikalı eski model Yolanda Foster'ın kızıdır. Gigi'nin iki küçük kardeşi vardır: Kız kardeşi, Bella ve erkek kardeşi, Anwar'dır. Annesi ve babası 2000 yılında ayrıldılar ve annesi 2011 yılında Kanadalı müzisyen,14 Grammy ödülü kazanmış David Foster ile evlendi. Gigi 2013 yılında 18 yaşında Malibu High School'dan mezun oldu ve aynı zamanda üniversitede voleybol takımının kaptanı ve rekabetçi bir at binicisi. Liseden mezun olduktan sonra New York'a taşındı, çalışmalarına ve modellik kariyerine odaklandı. Gigi henüz iki yaşındayken ünlü Guess şirketinin "Baby Guess" reklamında oynadı ve mankenlik kariyeri başlamış oldu. 2011 yılında IMG Models ajansı ile çalışmaya başlayan Hadid, 2012'de yeniden Guess markasının yüzü seçildi. Şubat 2014-de New York Moda haftasında ilk kez podyuma çıktı. Temmuz 2014'de Tom Ford markası'nın çekimlerine katılan Hadid, 2015 yılında Pirelli takviminde yer aldı. Hadid, Elle, Grazia, Cleo, Vogue, Sports, Illustrated ve Schön! Magazine gibi dergilerde yer aldı. Mayıs 2015'te Marc Jacobs, Chanel, Michael Kors, Jean Paul Gaultier and Max Mara defilelerinde boy gösteren Hadid, aynı yılın Ağustos ayında yayınlanan Calvin Harris'in "How Deep Is Your Love" klibinde de oynadı. Kasım 2015'te yakın arkadaşı Kendall Jenner ile Victoria's Secret Fashion Show podyumunda ilk kez yürüdü.

MUSTAFA NAZLIER
Sigorta Eksperi



UZMAN

mnazlier@ekolekspertiz.com.tr

2018 yılında sektörde hangi konular iz bırakacak?

Özetle ;

2017 yılının öne çıkan birkaç konusu ve 2018 yılına olan etkilerini daha detaylı incelemek çok daha iyi olacaktır. Dikkat çeken birkaç konunun iz bırakacağı ve geleceğe şekil vereceğini gözlüyoruz.

◆ Swiss Re'nin, 2017'de yaşanan felaketlerle ilgili raporunda 2017 yılında meydana gelen felaketlerin 306 milyar dolar hasar yarattığı,

◆ Sigortalı hasarların toplamının 136 milyar dolar olduğu, bu tutar içinde 5 milyar dolar tutarında insan kaynaklı hasar, 131 milyar dolar tutarında ise doğal afet kaynaklı hasar olduğu belirtiliyor.

Son 10 yılda değişen koşullar kalıcı bir hasar profili çıkarıyor. Özellikle küresel ısınma etkileri en önemli ve kalıcı etken. Tüm dünyada konu kendine önemli bir yer bulurken, henüz ülkemizde bu konuda bir ilerlemenin kısa sürede olmayacağını gözlüyoruz. 136 milyar dolar olan toplam sigortalı hasar tutarında 131 milyar dolar doğal afet hasarına karşılık 5 milyar dolar insan kaynaklı hasar oluşumunu Türkiye için henüz konuşamayız. Tam tersi bir durum olarak insan kaynaklı hasarların ülkemizde daha fazla olduğu bilinen bir gerçek.

Sigorta sektörü açısından koşulların her geçen gün ağırlaştığını görüyoruz. Hasara sebep olan İnsan faktörü dışında zarara yol açan en önemli etken olarak insan, ülkemizde sanırım 1. sırada. Ayrıca, doğal olmayan hasarları da doğal afete çevirmek gibi bir beceriye sahibiz.

Dünya doğal afetler ile baş etmeye çalışmakta, ülkemizde ise doğal afetinde önüne geçen hasar ve zarar kavramları açısından en önemli etkenin insan oluşu kalıcı bir sorunu öne çıkarıyor. Bu yönü ile çok daha etkileyici sonuçlar yaratır.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar'ın aşağıdaki açıklaması önemli içerikte;

Günde 71 milyon TL hasar ödeniyor

Birlik Başkanı Can Akın Çağlar, sektörün her 100 liralık işten 25 lira zarar ettiğine dikkat çekerek, "Sektör kötü sürücüyü daha ne kadar finanse edecek?" diye sordu. Sektöre dair rakamlar da paylaşan Çağlar, "Sektör günde 51 bin dosya işliyor. Geçen yıl 23 milyar TL hasar ödendi. Bugün itibarıyla 16 milyar TL'deyiz. Günde 71 milyon TL hasar ödüyoruz" dedi. Sektördeki sigortasızlık oranının yüksekliğine de dikkat çeken Çağlar, "Her 2 işletmeden 1'inin yangın sigortası yok, 3 araçtan 2'sinin kaskosu yok, 2 konuttan 1'inin de DASK'ı yok. Kısacası sigortamız yok" diye konuştu.

Sektörü büyütmeye çalışırken sektörün küçülmesi için ve zarar etmesi için her türlü koşulun sağlanıyor olmasının altı çizilmesi gereken konu olduğu açık.

Sektörde sorunlar insan kaynaklı

2017 yılında 23 milyar TL tutarında hasar ödemesi yapan ve aktif büyüklüğü 138 milyar TL olan sigorta sektörünün zarar ve sorunları, gerçek gerekçeler ve doğal afetler değil İNSAN kaynaklı.

Sektörde;

◆ Fraud hasar sayısı çok fazla,

◆ Anlaşmalı tutanak uygulamasına geçildiği günden bu yana alkollü ve ehliyetsiz kaza yok,

◆ Sektör içi aktörler, hukukçular ile beraber tazminatı alma veya artırma yarışında,

◆ Yasal yapılanma sorunları ve istikrarsız düzenlemeler zinciri çalışma ortamını felakete sürüklüyor,

◆ Otoritenin karar mekanizmasına doğru iletilmeyen bilgiler en önemli sorun kaynağı, kendisinin de bilmediği bir konuyu yetkili makama sunma cesaret ve özgüveni çok yüksek,

◆ Kişisel çaba ile gerçekleşen hizmet zincirinde yer alan hakem, eksper, bilirkişi gibi belirleyici rol üstlenenlerdeki cesaret ve özgüven şaşırtıcı derece yüksek. Bir fikir yaratması için; bu kadar çok yüksek bilgiye sahip hakem, eksper ve bilirkişisi olan sektör zarar ediyor ise tebessüm için 'Doğal Afet' diyebiliriz,

◆ Başta enerji ve inşaat sektörü olmak üzere gerçekleşen hasarların çok büyük oranı profesyonel meslek grubundaki kişilerin mesleki hataları veya uygulayıcıların insiyatif ile gerçekleştirdikleri yüksek hayal gücüne dayanan girişimleridir,

◆ Mesleki sorumluluk poliçelerindeki hasar dosya sayısının artıyor olması bir gösterge; ama çok daha ilginç olan, sorumluluğunu yerine getiremediğini beyan ederek zararı üstlenen kişilerin de tamamen ve sadece sigorta poliçesi olanların olması sorunu yine kişi odaklı yapıyor. Bu konuda kesinlikle sektör birlikte hareket ederek meslek örgütlerinde sicile hasar dosyası kaydı açtırmalı.

◆ Hemen hemen tüm yangınlarda insan etkisi var. Yangının başlamasındaki etkisi kadar, büyümesindeki etkisi bir biriyle yarışır halde,

◆ İş kazaları ve meslek hastalıklarında kök sebep, insan hatasına dayanıyor,

Bu şekilde uzayıp giden listenin hemen hemen tamamında riskin gerçekleşmesine, hasarın oluşumuna ve zararın artmasına yol açan kök sebep İNSAN ve büyüleyici kelime CÜRET.

İşbirliğinin artması şart

Sadece sigorta sektörü için değil ülkenin her alanda bu oranı ve sonuçları değiştirmesi gerek. Bu konuda ilerleme sağlamadıkça pozitif gelişme beklenemez. Türkiye kendi bölgesinde, Ortadoğu ve Türki devletlerde belirleyici olacak birikime sahiptir. Bunu sağlamak için Türkiye Sigorta Birliği çatısı altında iş birliğini artırmamız şart. Bilgi birikimi, tecrübe ve bilgiye dayalı teknoloji yapılanmasıyla her alanda etkin ve kalıcı çözümler olanaklı. İlerleyen teknolojinin doğru bilgiyle yapılandırılması en iyi çözüm önerisi. Başta otorite olmak üzere hukuk ve kamunun tümüne eşit ve doğru bilgiyi sunabiliriz. Sigortacılığı sigortacılardan çok daha iyi bilen olmadığına göre bunu bir başkasının gerçekleştirmesini de bekleyemeyiz.

Risk ve hasar konusunda ortalamayı yükselten insan faktörü milli ve bölgesel yapılanmayı sağlayacak güçtedir. Geç kalmakta, insan odaklı bir sorun.



SİGORTA MEDYA

Sektörün Penceresi

FULL DİJİTAL YAYINCILIK

Dijitalse dijital
Gelenekselse geleneksel



SOSYAL MEDYA VE DİJİTAL YAYINCILIKTA LİDER


E -GAZETE
sigortamedya.com.tr



İNTERNET SİTESİ
sigortamedya.com.tr


PORTAL
sigortasikayeti.com.tr


TWITTER
@sigortasikayeti


FACEBOOK
sigortamedya

▼ Alopoliçe (İstanbul-Avrupa) Çağrı Merkezi biriminde mevcut müşteri portföyü üzerinden dış arama yaparak Acil Sağlık Sİgortası ürününün satışını telefonda gerçekleştirecek, "Satış Danışmanları" aranıyor.

Allianz Sigorta (İzmir) "Bedeni Hasar Dava Takip Uzmanı" pozisyonu için bedeni hasar dosyalarının ihbar aşamasından ödeme aşamasına kadar tüm sürecini yönetecek, hasar dosyaları ile ilgili şirket içinden ve dışından gelen tüm talepleri karşılayacak, resmi ve özel kurumlardan gelen yazıları cevaplandıracak ekip arkadaşları aranıyor.

▼ Algan Sigorta Aracılık Hizmetleri (Adana) Deneyimli, segem belge sahibi ve excel bilgisi olan, iletişimi güçlü Sigorta Teknik Personeli alınacaktır.

▼ Dubaii Star Sigorta (İstanbul- Anadolu) İyileştirme veya otomatize etme amacıyla mevcut süreçleri inceleyecek, analiz ve tasarım dokümanını hazırlayacak ve uygulama için gerekli kodları yazacak Bilgi İşlem Uzmanı aranıyor.

▼ Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş (Antalya)

Aegon, Antalya Bölge Müdürlüğü'nde yetiştirilmek ve sonrasında kurulacak acenteler de hayat sigortası ürünlerinin satışında görev alacak finansal güvence danışmanı arıyor.

▼ Alternatif Sigortam (İstanbul-Anadolu) Sigorta şirketi ekranlarından etkili, hızlı teklif verebilecek, teknik konulara ve ürün bilgilerine hakim teknik personel aranıyor.

▼ Sivea Sigorta ve Reasürans Brokerliği (İstanbul- Anadolu) Saha satış organizasyonu içerisinde görev almak üzere; tercihen mevcut müşteri portföyü olan, Sivea markasının imkânlarıyla verimliliğinin artacağına ve portföyünü büyüteceğine inanan, sigorta sektöründe pazarlama ve satış konusunda deneyimli, daha önce benzer bir pozisyonda görev almış, SEGEM sertifikasına sahip, en az lise tercihen üniversite mezunu, "Satış yöneticisi" ekip arkadaşları aranıyor.

▼ İstanbul Optimum Sigorta Aracılık (İstanbul- Anadolu) Sektöre hakim 9 adet sigorta şirketinin acenteliğini yaptığımız firmamıza yetiştirilmek üzere ve tecrübeli elemanlar aranıyor.



▼ Tamaş Motorlu Araçlar Sanayi (İstanbul- Avrupa) Volkswagen Yetkili Servisi olan firmamızda satış sonrasi hizmetler bölümünde çalışabilecek Hasar Servis Danışmanları aranıyor.

▼ Medcall Sigorta (İstanbul-Avrupa) Sağlık ve hayat sigortası ürünlerinin satışını gerçekleştirecek, ofis içerisinde organize olup potansiyel müşteriler bulacak ve randevular alacak sigorta danışmanları aranıyor.

▼ Ermat Sigorta (İzmir) BES aracılık belgesi olan, bireysel emeklilik plan ve fonlarını tanıtacak, katılımcının taleplerine uygun olarak gerekli bilgi ve belgeleri düzenleyecek bireysel emeklilik satış danışmanı aranıyor.

▼ Tema Sigorta Dan. ve Aracılık Hizmetleri (İstanbul- Anadolu) Teknik servisine; Yangın-Nakliyat-Mühendislik-Oto Dışı branşlarında deneyimli, teklif alıp değerlendirebilecek, poliçe tanzim ve takibi yapabilecek, organizasyon ile işleri yönetebilecek niteliklerde teknik eleman aranıyor.

▼ Mapfre Sigorta (İstanbul-Avrupa) Sektördeki gelişmeleri takip edip doğru rakip analizlerinde bulunacak, sorumlu olduğu bölgede tüm sigorta branşlarında satış hedeflerini gerçekleştirecek, müşterilerden gelen her türlü talep, öneri ve şikayetleri dikkate alarak sürdürülebilir ilişkiler kuracak ekip arkadaşları aranıyor.

▼ Gülhat Tekçe-Vip Sigorta Aracılık Hiz. Ltd. Şti. (İstanbul-Avrupa) Acenteye gelen özellikle emeklilik formlarının sisteme girilmesini ve takibini sağlamak, emeklilik primlerinin tahsilatını sağlamak, telefonla ek poliçe satışını gerçekleştirmek, emeklilik müşterilerine diğer sigorta ürünlerinin çapraz satışını yapmak.

▼ Turkuaz Sigorta (Bursa) Ofis içi ve dışı tüm işlem ve işlemlere vakıf, iş sorumluluğu yüksek takipçi, titiz,düzenli,hızlı çalışmayı benimsemiş, kendisine güvenen, hafızası kuvvetli, dikkatli, sigorta hasarı konusunda tecrübeli, sigortacılık Meslek Yüksekokulu ya da İİBF Mezunu Hasar Uzmanı aranmaktadır.

Not: İş arayanlar başvurularını www.secretcv.com üzerinden CV oluşturarak yapabilir.



DEVRİM ERSÖZ
Academic Trend Eğitim&Danışmanlık
Danışman-Eğitmen
devrim.ersoz@academictrend.com

Unutmayı engellemek mümkün mü?

Bilim adamları insan beynini bilgisayarlarla karşılaştırarak kapasitesini ifade etmeye çalışıyorlar. Beynimizdeki milyarlarca hücre ve bunlar arasındaki bağlantılar hesaplandığında yaklaşık 2.5 milyon GİGABYTE hafızamız olduğu söyleniyor. Bu kapasite 300 yıl süren bir HD filmi kaydetmeye imkan verebilecek ölçüde. Bu kadar düşünce ve kayıtlı veri arasında bazı şeyleri unuttuğunuz oluyor mu? Elektrik faturasını ödemek, eşinizin dostunuzun size söylediklerini hatırlayamamak en önemlisi ise özel gün ve zamanları unutmak…

Hayata dair önemli ya da önemsiz şeyleri belirli bazı basit uygulamalarla kolayca hatırlayabilmeniz mümkün. İşte size hatırlamayı kolaylaştıracak on öneri:



1. Alarm kullanın: Cebimizdeki akıllı telefonlarda (hatta az akılsızlarda bile) alarmlı saatler var. Ancak telefon alarmlarını çoğu zaman sadece sabahları uyanmak için kullanıyoruz. Aktiviteler için telefon alarmı kurmak bir şeyleri hatırlamanın en basit yoludur.

2. Takviminize ekleyin: Yine telefonlarımızda ve ajandalarımızda bulunan takvimleri çok etkili kullanamadığımız bir gerçek. Yılbaşın da edindiğimiz ajandaları birkaç hafta kullanıp sonra bir kenara atıveriyoruz. Yalnızca toplantılar için değil, aynı zamanda yapmanız gereken görevler için de ajandanızı kullanın. Bu yalnızca işleri hatırlatmakla kalmaz, aynı zamanda işi bitirmek için zaman ayırmaya da yardımcı olur.

3. Dönemsel iş listeleri yaratın: Bir iş listeniz var mı? Eğer varsa iş listesine neleri koyuyorsunuz? Birçok kişi, iş listelerine sadece büyük şeyleri yazar. Büyük şeylerin hatırlanması zaten kolaydır. Asıl yazmanız gereken küçük şeylerdir. En basit işleri bile listenize eklemeyi ihmal etmeyin.

4. Hemen yapın: Bu size komik gelebilir gerçekten de bir görevi unutmamak için en iyi yol onu hemen yapmaktır. Uygun olduğunda, küçük görevleri hemen yapın. Gerçekten bir kaç saniye ya da birkaç dakika sürecek işleri biriktirdiğinizde hem daha çok vaktinizi alır ham de unutma olasılığınız artar.

5. Başkasının beyninden yararlanın: Belli bir görevi size hatırlatması için bir aile üyesi ya da arkadaşınızı görevlendirin. Özellikle çocukların hafızasından faydalanmak akıllıca olacaktır.

6. Kendinize e-posta atın: Bu benim en çok kullandığım yöntemlerden biridir. Hemen her gün birkaç kez e-postalarıma baktığım için kendime gönderdiğim mesajları bir sıra içinde görebilmem kolaylaşıyor.

7. Teknolojiyi kullanın: Faturaları otomatik ödemeye almak, tekrarlanan işlemleri otomatiğe bağlamak hem size zaman kazandırır hem de rutin iş listenizi hafifletir.

8. Hemen 'evet' demeyin : Unutmamanın bir yolu da unutacak kadar iş ve görev yüklenmemektir. Bunun için 'hayır' demeyi öğrenin.

9. Delege edin: Yapamayacağınız işleri ve uygun görevleri başkalarına devredin.

10. Post it kullanın: Mümkünse dikkat çekecek renkli, küçük yapışkan kağıtlara unutmak istemediğiniz işleri yazın ve görebileceğiniz yerlere yapıştırın.

Eve aybaşın da cep telefonuma yazdığım aylık köşe yazısı yazma görevimi de unutmadan tamamladım. Şimdi izin verirseniz, yüze yakın madde olan listeme dönüp diğer işlerimi yapacağım.

Sağlıcakla kalın

TEVFİK
ERASLAN
teraslan@yahoo.com



Yıl sonunda bütçede olumlu sürpriz

Büyümeyi destekleyici tedbirlerin etkisini dikkate alan ekonomi yönetimi, 2017 yılının mayıs ayından itibaren bütçe açığının hedeflerin üzerinde seyredebileceği konusunda uyarılar yapmaya başlamış; ekim ayında Orta Vadeli Program'da (OVP) resmi olarak sene sonu bütçe açığının gayrisafi yurtiçi hasılaya (GSYH) oranına ilişkin gerçekleşme tahmini de yüzde 2 olarak açıklanmıştı. Yüzde 2'lik açık 2016 yılındaki yüzde 1.1 seviyesine göre bütçede belirgin bir bozulmaya işaret ediyordu. Nominal değer olarak ise 2017 yılı için TBMM'de kabul edilmiş olan 47 milyar TL'lik açık yerine 61.7 milyar TL'lik bir açık oluşacağı konusunda iletişim yapılıyordu. Ancak, geçtiğimiz hafta yayınlanan aralık ayı bütçe verileri olumsuz bir senaryoya hazırlanan piyasalara çok olumlu bir sürpriz yaptı. Merkezi yönetim bütçesi seneyi 47.4 milyar TL'lik açık ile tamamlarken, aslında yükseltilmiş açık hedefine değil, yıl başlamadan önce TBMM'de kabul edilen bütçe açığı hedefine paralel sonuçlandı. Bu sürpriz, büyük ölçüde büyüme performansının 2017 yılında OVP'de öngörüldüğü gibi yüzde 5.5 seviyesinde değil, yüzde 7 civarında seyretmesinden kaynaklandı. Zira gelirler öngörüleri 18 milyar TL aşarken, giderler ise revize tahminlerin 4 milyar TL üzerinde gerçekleşti.

2018'e bakışı olumlu etkiledi

Bu iyi haber 2018 yılına bakışı da olumlu etkileme potansiyeli taşıması açısından oldukça önemliydi. Zira borç finansmanından sorumlu olan Hazine Müsteşarlığı, borçlanma aktivitesini gerçekleştirirken, gerçekleşen değil beklenen bütçe açığını dikkate alarak 2017 yılında fazladan borçlanmış ve böylece nakit rezervi biriktirmişti. 2017 yılı sonunda Hazine'nin TCMB nezdindeki TL mevduatı 40 milyar TL'ye ulaşırken, bu rakam 2016 ve 2015 yılsonlarındaki 12 milyar TL ve 22 milyar TL'lik nakit rezervleri ile kıyaslandığında burada oluşan fazlayı net bir şekilde yansıttı. Bu güçlü nakit pozisyonunun bütçe üzerinde 2018 yılında oluşabilecek planlanmamış maliyetler karşısında esneklik sağlayabileceği ve Hazine'nin borçlanma ihtiyacının planlanan seviyeleri aşmamasına yardımcı olabileceği değerlendirilmektedir. Hazine, 2018 yılında iç borç çevirme oranını yüzde 126'dan yüzde 110'a düşürmeyi hedeflemişti. Oysa ocak ayı için yüzde 100 gibi bir borç çevirme oranı belirleyerek, hedefin altında kalma ihtimali olduğuna dair bir sinyal vermiş oldu. Henüz resmi bir açıklama yapılmasa da, taşeron işçilerin kadroya geçirilmesi, asgari ücrete devlet desteğinin devam ettirilmesi ve yeni istihdam teşviki gibi adımların 2018 yılı bütçe hedefleri üzerinde risk oluşturduğu düşünülmektedir. Bu noktada, Hazine'nin nakit pozisyonunun güçlü olması dengeleyici bir rol oynama gücüne sahiptir.

Enflasyon gerileyecek

Borçlanma dinamiklerini ilgilendiren bu olumlu haber sonrasında, dikkatler büyümenin daha sürdürülebilir seviyelere doğru istikrar kazanmasını sağlayacak politikalar oluşturulup oluşturulmayacağı konusuna odaklanabilir. 2017 yılında Kredi Garanti Fonu (KGF) başta olmak üzere, kamu imkânlarının seferber edilmesi ile GSYH'nin reel büyümesi tahminlerin çok ötesinde gerçekleşirken, bir yandan da enflasyon ve faiz dinamiklerin de yan etkileri oldu. Büyümenin daha ılımlı seviyelere gelmesi için KGF gibi çok olumlu sonuç veren, ancak bazı riskleri de içinde barındıran uygulamaların mevcut hali ile limitler zorlanmadan devam ettirilmesi önemli olurken, bütçe disiplini ile birleştirildiğinde enflasyon beklentilerinin yönetilmesine katkı sunabilecektir. Yeni bir kur şoku yaşanmadığı ve gıda enflasyonunda hava koşullarına bağlı olarak büyük bir baskı oluşmadığı sürece 2018 yılında enflasyonun gerileyeceği tahmin edilmektedir. Ancak, çift hane riskinden kalıcı olarak kurtulabilmek ve uzun vadeli enflasyon beklentilerini mevcut yüzde 9.5 seviyelerinden yeniden yüzde 7 seviyelerine çekebilmek için ekonomi yönetiminin bu konuyu da büyüme kadar önceliklendirmesi gerekmektedir.

29/12/2017 itibari ile	Büyüklük	Pazar Payı (%)	Yılbaşından Bu Yana Getiri (%)
Emeklilik Fonları	77.734.565.502		
Kamu İç Borçlanma (TL)	14.078.746.135	18,11	7,7
Dengeli (Esnek & Karma)	5.740.573.178	7,38	17,3
Değişken	17.243.269.723	22,18	15,6
Katkı	10.136.161.329	13,04	10,3
Likit	7.423.577.627	9,55	11,8
Kamu Dış Borçlanma	7.303.661.709	9,40	17,8
Standart	6.886.573.836	8,86	8,3
Hisse	4.504.153.927	5,79	49,6
Altın	3.274.590.556	4,21	18,3
Endeks	565.016.358	0,73	32,0
Öst	464.338.824	0,60	12,0
Uluslararası Karma & Esnek	113.902.300	0,15	18,9

Kaynak: Rasyonet

BES katılımcılarının 2017'de ortalama getirisi % 14.9

2017 yılı BES katılımcıları için getiri açısından iyi bir yıl oldu. BES katılımcılarının ortalama net getirisi yüzde 14.9 seviyesinde gerçekleşirken, yıllık tüketici fiyatları artış hızı yüzde 11.9 seviyesinde gerçekleşti. Emeklilik yatırım fonları (EYF) katılımcılarına 300 baz puan reel getiri sundu. 2017 yılına başlarken, dünya ve Türkiye finansal piyasalarında belirsizlik hâkimdi. Özellikle ABD'de yeni yönetimin izleyeceğini vaat ettiği büyüme yanlısı politikaların enflasyonu artırabileceği ve dolayı ile ABD Merkez Bankası'nın (Fed) faizleri hızlı artırmak zorunda kalabileceği düşünülmekteydi. Yıl içerisindeki gerçekleşmeler küresel ekonomilerde (hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde) büyümenin senkronize bir şekilde geri döndüğü buna rağmen enflasyon rakamlarında hızlı bir artış olmadığı şeklinde oldu. Bu ortamda, gelişmekte olan ülke varlıklarına yönelik risk iştahında hızlı bir artış yaşanırken, finansal varlık fiyatları da hızla yükseldi. 2015 ve 2016 yıllarında dünya borsalarının altında performans gösteren Borsa İstanbul, 2017 yılında küresel risk iştahındaki artıştan ve Türkiye ekonomisindeki hızlı büyümeden olumlu etkilendi. Hisse senedi fonları yüzde 49.6 getiri ile yılın en çok kazandıran fon türü oldu. TL'nin döviz sepetine karşı değer kaybetmesinden dolayı yabancı para cinsi varlıklara yatırım yapan fonlar getiri sıralamasında hisse senedi fonlarını takip etti. Yıl içerisinde, enflasyondaki ve kamunun borçlanma gereğindeki artışların faizleri yükseltmesinden dolayı, sabit getirili menkul kıymetlere yatırım yapan fonların getirilerini sınırladı.

Dr. ERHAN AYBERK
eayberk@yahoo.com

Bir hikayeniz var mı?

O Büyük yatırımlar yapmış, işinizi kurmuşsunuz...Geldik mi en önemli kısmına... Markanızın akılda kalması, diğerlerine göre avantaj yaratması lazım. Yoksa sizden yüzlerce var. Aralarında kaybolur gidersiniz. Öyle sadık müşterinize filan da güvenmeyin. Siz çaba göstermediğiniz ve fark yaratmayı başaramadığınız sürece, bir gün birileri kapacak elinizden. Aksi mümkün değil. Artık bu çağda rakiplerin stratejik zekâlarıyla boğuşmak zorundasınız.

Ne yapmalı? Benim bu soruya önerim şu: Öncelikle sizin ve müşterilerinizin, markanızdan beklentileri neler? Detayları bu yazıya sığmayacak kadar uzun; ama bu beklentileri somut bir tek şeye dönüştürmek zorundasınız.



İmgeler referansların kapısını aralıyor

Şöyle örnek vereyim: İnsanlık, tarihi boyunca belli başlı imgeler üretmiş. Bu imgeler devasa referansların kapısını aralıyor. Diyelim ki "Anne" imgesi var, ya da "Bilge" imgesi var; "Koruyucu", "Mücadeleci", "İyileştirici", "Arkadaş", "Eğlenceli", "Aşık" gibi imgeler var... İnsanlık tarihi boyunca insanlığa ait bütün referansların kümelendiği belli başlı tasnifler var. Her biri milyonlarca duyguyu ve davranışı sembolize ediyor. İşte sizin markanız da bu somut tasniflerden biriyle hatırlanmak durumunda...

Yetiyor mu? Hayır elbette... Markanız tüm yaşamı boyunca bayrağını bu burca dikmek ve orada demirli olmak zorunda... Algıda karışıklık yaratmamalı. Yani diyelim ki, markanıza bir ruh giydirmek istediniz ve "bu ruhun adı 'Koruyucu' olsun" dediniz.. markanız tüm yaşam süresince "Koruyucu" olarak tanınmalı...Yaptığınız tüm organizasyonlarda, tüm reklamlarda, tüm iş planlarınızda hep "koruyucu" hikayesine uygun süreçler geliştirmelisiniz. Ancak, böylece kalıcı bir marka haline gelme şansınız oluyor.

Coca Cola'nın referansı 'Eğlenceli'

Mesela Coca Cola markasının ana referansı "Eğlenceli" dir. Dikkat edin, neredeyse yüz yıldır reklamlarında hep "eğlence" temasını kullanır. Coşkulu insanlar vardır. Atlar, koşar, dans eder vs. Örneğimize dönersek, eğer siz "Koruyucu" olarak tanınmak istiyorsanız, hep "Koruyucu" olmak zorundasınız. (Bir sigorta şirketine en yakışan arkeotiplerden biridir; ama herkesi ters köşeye yatırıp öyle bir arkeotip seçersiniz ki, piyasayı sallarsınız, bu da mümkün)

İşe aldığınız elemanlardan tutun da, çalıştırdığınız yöneticilere kadar, hepsinin hikâyesinde "Koruyucu" başat özellik olmalı. 'Bir gün öyle, bir gün böyle', tüm markalar eriyip kayboluyor.

Bu en çok da Genel Müdür ya da CEO değişimlerinde ortaya çıkıyor. Bakıyorsunuz ki, yeni gelenle öncekinin hiç alakası yok. Dikkat edin, en büyük portföy kayıpları, o değişimlerden sonra yaşanıyor.

Detayları çok uzun ve benim doktora tezimdir. Kısaca herkesin anlayabileceği dilde özetlemeye çalıştım.

Siz, siz olun; kurumsal olarak her zaman aynı limana demirlenen bir hikâyeniz olsun. Esen kalın,

FATİH KAHYA
Araştırmacı Yazar
fatihkahya@gmail.com

1970 Yılında Kişi Başına Düşen Prim Miktarları

Bu yazımızda, 1960 ve 1970 yıllarında 29 ülkede kişi başına düşen prim miktarlarına bakacağız. 29 Eylül 1972 tarihli Sigorta Gazetesi'nde yer alan bu tabloda prim miktarları dolar olarak verilmiş. Günümüzden, 48 ve 58 yıl önce ülkelerdeki kişi başına düşen prim miktarları sigorta sektörünün konumunu gösteriyor. 1970 yılında, 1960'a kıyaslandığında tabloda yer alan 29 ülkede de artış var. 22 ülkede artış, yüzde 100'den fazla. Özellikle Japonya'da oran yüzde 589 artmış. ABD, 1960'ta da 1970'te de birinci sırada, Kanada da ikinciliği korumuş.

Bu tabloda üst sıralarda yer alan ülkeler ile günümüz Türkiye'si arasındaki fark ortada. Pakistan ve Hindistan'ın listede son sıralarda yer almaları da hiç şaşırtıcı değil. Gelişmişlik, ekonomik güç, kişi başına düşen gelir, eğitim ve kültür seviyesi bu tabloda belirleyici etkenler.

Müslümanların yaşadığı ülkelerde sigortacılık istenen seviyede değil

Hayatımız Sigortalı Dergisi'nin, 2018 Ocak sayısında yer alan yazımızda Doğu ile Batı arasındaki sigortacılığa bakış farkına yer vermiştik. Bu tabloda müslümanların çoğunlukta olduğu ülkelerin yer almaması, İslam ülkesi Pakistan'ın ve çok sayıda müslümanın yaşadığı Hindistan'ın son sıralarda yer alması tesadüf değil. Sigortacılığın geliştiği ülkelerdeki gelişmeye ortam hazırlayan etkenlerin maalesef müslümanların yaşadığı ülkelerde ya hiç olmaması ya da istenen seviyeye ulaşmaması önemli.

Bu tablo aynı zamanda Doğu ile Batı'nın, Müslümanlarla Gayrimüslimlerin ya da gelişmiş ülkelerle geri kalmış ülkelerin sigortaya yaklaşımlarını da gösteriyor.

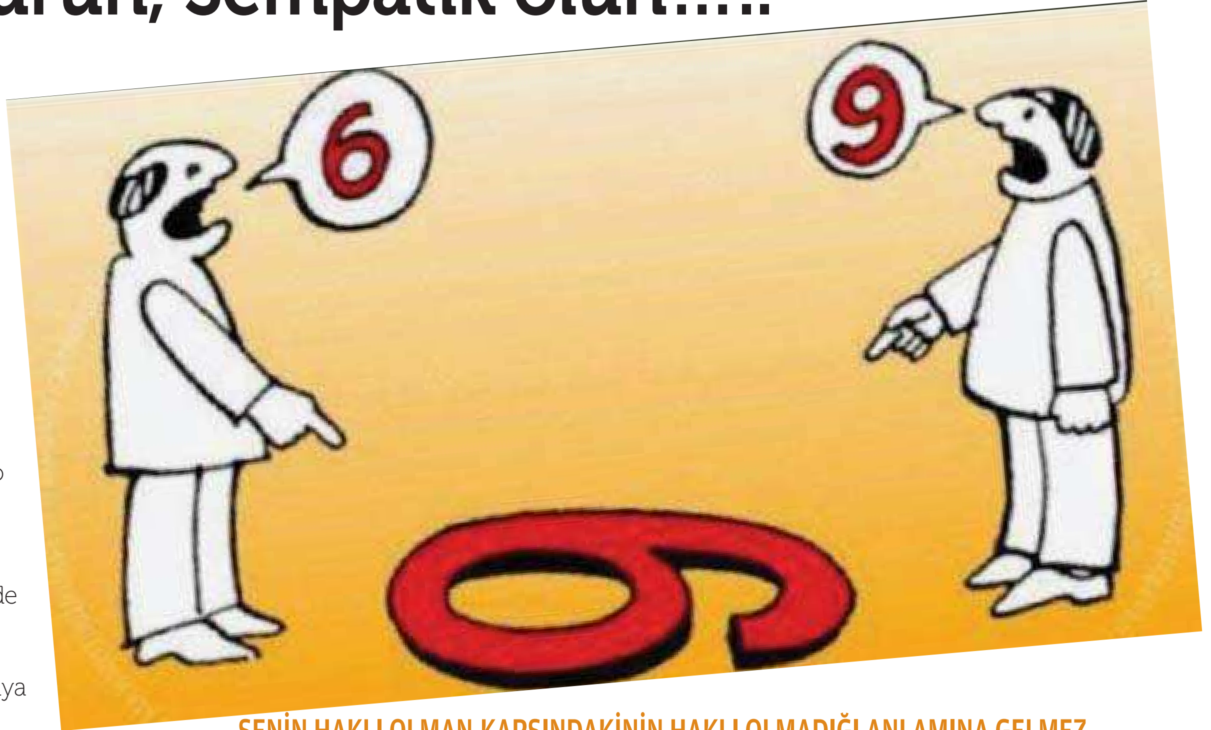


1960 sıralaması	1970 sıralaması	Ülke	1960 primleri	1970 primleri primleri	Artış (%)
1	1	ABD	175.0	330.6	89
2	2	Kanada	102.6	184.6	80
4	3	İsviçre	67.8	160.5	137
3	4	Avustralya	68.1	141.3	108
6	5	İsveç	58.5	127.6	118
11	6	Batı Almanya	40.5	123.3	204
10	7	Hollanda	40.8	120.0	194
8	8	Danimarka	42.9	112.6	164
5	9	Yeni Zelanda	63.7	98.9	55
7	10	Büyük Britanya	57.3	92.2	61
9	11	Norveç	42.3	91.2	116
12	12	Belçika	38.9	90.7	133
13	13	Fransa	31.3	88.9	184
19	14	Japonya	11.0	75.8	589
15	15	Finlandiya	22.1	67.2	204
14	16	İrlanda	24.3	58.5	141
16	17	Avusturya	19.3	58.4	203
18	18	İsrail	17.9	50.9	184
17	19	Güney Afrika	18.0	42.3	135
21	20	İtalya	9.7	34.8	259
24	21	İspanya	5.2	22.3	330
22	22	Arjantin	6.9	16.6	141
23	23	Portekiz	5.8	15.6	169
20	24	Venezuela	10.4	15.0	44
25	25	Meksika	2.7	5.8	115
26	26	Filipinler	2.4	4.6	92
27	27	Brezilya	1.7	3.5	106
29	28	Pakistan	0.3	1.2	300
28	29	Hindistan	0.7	1.0	43

ALİ İHSAN BALTA
aliihsanbalta@asyaekspertiz.com



Empati kurun, Sempatik olun.....



SENİN HAKLI OLMAN,KARŞINDAKİNİN HAKLI OLMADIĞI ANLAMINA GELMEZ. OLAYLARA KARŞINDAKİNİN GÖZÜYLE BAKMADIĞIN ANLAMINA GELİR.

İletişim, her derdin ilacıdır. Bizim sektörümüzde de en önemli adımdır. Özellikle duygusal iletişim, olmazsa olmaz bir unsurdur. Duygusal iletişimde ise en önemli adım empati kurabilmektir. Empati, kelime anlamı olarak bir kişinin kendisini karşısındaki kişinin yerine koyarak olaylara onun bakış açısıyla bakması, o kişinin duygularını ve düşüncelerini doğru olarak anlaması, hissetmesi ve bunu karşısındakine aktarmasını ifade eder. Kolay ve akılcı çözümler sunabilmemizin gereği olan empati kurma yeteneği, kıyasıya rekabetin olduğu sektörümüz için de olmazsa olmazdır.

Sigorta sektörü büyük bir ekosistem. İçerisinde şirketler, acenteler, servisler, eksperler, aktüerler, müşteriler gibi birçok unsuru barındırır. Temel olan ise hiç şüphesiz şirketlerdir. Şirketler müşteriye ulaştığı kanalları iyi tanımalı ve atacağı adımları iyi bilmelidir ki sağlıklı bir iletişim kurulabilsin ve memnun müşteri yakalanabilsin. Tabii ki şirketin müşteriye ulaşmasında sadece dağıtım kanalı değil, ona ulaştıran tüm süreçler ve kişiler de önemlidir. Sigorta Şirketleri, dağıtım kanalları, eksperler, iş ortakları arasında kurulacak empatiyi hiçbir sistem otomatikleştiremez.

İşin saha kısmında yer alan bir sigorta eksperi olarak her gün onlarca sigortalı bireyle dirsek temasındayım. 25 yılı aşkın meslek hayatımda öğrendiğim en önemli şey, empati kurmanın önemidir. Bu nedenle tüm çalışma arkadaşlarımla mailleşme imzamızın altında "Empati başarılı olmanın, insanım diyebilmenin, olmazsa olmaz özelliğidir" yazısı yazmaktadır.

" Olaylara karşınızdakinin gözüyle bakmadan sadece kendi pencerenizden bakarak yaptığınız değerlendirmelerle almış olduğunuz kararlar; doğru kararlar alındığı anlamına gelmez. Karşı pencereden bakılmadığında istemeden de olsa mağduriyetler doğabilir"

Teoride var, pratikte yok

Çok büyük harcamalar yapılarak verilen eğitimlerde empatinin önemi vurgulanmasına rağmen sektörün büyük bir bölümünde empatinin esamesinin okunmadığını, insana fayda odaklı olan bu sektörde yalnızca eğitimlerde kalan bir başlık olarak görüldüğünü üzülerek söylemek isterim.

Üstüne üstlük iletişim içerisinde olunan kişinin kırgınlığı ve üzgünlüğünü anlayan ancak bunu göz ardı ederek aynı davranış ve hareketlere devam eden bir kesim olduğuna da şahit olmuyor değiliz.

Sektör içerisinde tüm çalışmalar, davranışlar, yazışmalar, yapılan işlere verilen değer son derece dikkatli izlenmeli karşısındakine değer vermeyen vicdani ve insani değerlerini kaybetmiş kişilerle çalışılmamalıdır.

İnsan empati kurmalı ki:

-Müşteri memnuniyeti tam olarak sağlansın.

-Sigorta sektörü güvenilir bir kapı olarak görülsün.

-Sektörde hizmet veren tüm aktörler layıkıyla ve mutlulukla işlerini ilerletebilsin.

Sektörümüz, birçok sorunla boğuşuyor. Trafik sigortası kıskacında sıkışan sektörde en başta duygusal iletişim büyük bir sorun oluşturuyor. Dilerim ki, iletişim kanallarını açık tutan bir ilaç olan empati tüm sektörü sarsın. Sektörde teknolojik bir hal alarak bilgisayar sayesinde işler yürüse de asıl mucize sektördeki veriyi kullanarak sigortalının ve karşınızdakinin hayatını kolaylaştıracak çözümler üretmektir. İhtiyacı karşılamak ve sorunların çözümü için bilgiyi empati ile birleştirmek gerekiyor.

Bu nedenle tüm sektöre çağrımdır: Empati kurun, sempatik olun...

SİGORTA ŞİRKETLERİ

ACE European Group Limited
Büyükdere Cad. No: 100-102 Maya Akar Center B Blok Kat: 5 Şişli / İstanbul
+90 212 306 39 00
www.aceeurope.com.tr
info.tr@acegroup.com

Acıbadem Sigorta
Küçükbakkalköy Mah. Başar Sok. No: 20 34750 Ataşehir / İstanbul
+90 216 571 5 571
www.acibademsigorta.com.tr
mim@acibademsigorta.com.tr

Aksigorta
Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi No:8 Kule:1 Kat: 0-6 34771 Ümraniye / İstanbul
+90 216 280 88 88
www.aksigorta.com.tr
bilgi@aksigorta.com.tr

Allianz Sigorta
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianz.com.tr
info@allianz.com.tr

Anadolu Sigorta
Rüzgârlıbahçe Mahallesi Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık / İstanbul
0 850 744 0 744
www.anadolusigorta.com.tr
bilgi@anadolusigorta.com.tr

Ankara Sigorta
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No: 14 Kat: 8-9 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 85 00
www.ankarasigorta.com.tr
info@ankarasigorta.com.tr

Atradius Credit İnsurance
Büyükdere Cad.Kırgülü Sok.Metrocity İş Merkezi Kat: 1/B 34330 Şişli / İstanbul
+90 212 386 28 00
www.atradius.com.tr
CustomerService.Tr@atradius.com

Axa Sigorta
Meclis-i Mebusan Cad. Oyak İşhanı No:15 34433 Beyoğlu / İstanbul
+90 212 334 24 24
www.axasigorta.com.tr
iletisim@axasigorta.com.tr

BNP Paribas Cardif Türkiye
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

Bereket Sigorta
Saray Mahallesi Dr.Adnan Büyükdeniz Caddesi B Blok No:8 Kat:1-2 Ümraniye/İstanbul
0 216 633 71 00
www.bereketsigorta.com.tr
bilgi@bereketsigorta.com.tr

Coface Sigorta
Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza B Blok Kat:6 Levent / İstanbul
+90 212 385 99 00
www.coface.com.tr

Doğa Sigorta
Spine Tower No:243 Büyükdere Cad., 34394 Maslak – İSTANBUL
+90 212 212 36 42
www.dogasigorta.com
info@dogasigorta.com

Dubai Starr Sigorta
Altunizade Mah. Kısıklı Cad. Sarkuysan-Ak İş Merkezi Kat:2 D:7 Üsküdar / İstanbul
+90 216 559 19 00
www.dubaistarr.com.tr
iletisim@dubaistarr.com.tr

Ergo Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:4 AKKOM Ofis Park 2. Blok Kat:10-13 Ümraniye / İst.
+90 216 666 71 00
www.ergoturkiye.com
ergoturkiye@ergoturkiye.com

Ethica Sigorta
Barbaros Mahallesi Mor Sümbül Sokak No:9 Worldwide Business Center (WBC) Kat:13 Batı Ataşehir / İstanbul
0216 362 99 99
www.ethicasigorta.com
iletisim@ethicasigorta.com

Euler Hermes
Büyükdere Cad.No: 100/102Maya Akar Center Kat:7 34394 Şişli / İstanbul
+90 212 290 76 10
www.eulerhermes.com.tr

Eureko Sigorta
Altunizade Mah. Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 34662 Üsküdar / İstanbul
+90 216 400 10 00
www.eurekosigorta.com.tr
musterihizmetleri@eurekosigorta.com.tr

Generali Sigorta
Barbaros Plaza Emirhan Cad.No: 145 C Blok K: 12-13-14 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 705 45 45
www.generali.com.tr
generali@generali.com.tr

Groupama Sigorta
Reşitpaşa Mah. Groupama PlazaEski Büyükdere Cad. No: 2 34398 Maslak / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
sigorta@groupama.com.tr

Gulf Sigorta
Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. Akkom Ofis Park Cessas Plaza No:4 Kat 4-5 Ümraniye/İSTANBUL
+90 216 400 2 400
www.gulfsigorta.com.tr
iletisim@gulfsigorta.com.tr

Güneş Sigorta
Güneş Plaza Büyükdere Cad. No: 110 34394 Şişli / İstanbul
0850 222 1957
www.gunessigorta.com.tr
bilgi@gunessigorta.com.tr

Halk Sigorta
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 23 Şişli / İstanbul
+90 212 314 73 73
www.halksigorta.org
info@halksigorta.org

HDI Sigorta
Tatlısu Mah. Arif Ay Sok. HDI Sigorta Binası Ümraniye / İstanbul
+90 216 600 60 00
www.hdisigorta.com.tr
hdisigorta@hdisigorta.com.tr

Koru Sigorta
Kozyatağı, 19 Mayıs Mah. İnönü Cad. Ali İhsan Tüzün İş Merkezi No: 96 Kat: 4-5-6, 34742 Kadıköy/İstanbul
+90 216 465 73 53
www.korusigorta.com.tr
info@korusigorta.com.tr

Liberty Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:13 Kat:3 Ümraniye / İstanbul
+90 216 636 57 57
www.libertysigorta.com.tr
info@libertysigorta.com.tr

Mapfre Sigorta
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

Neova Sigorta
Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No: 6 Kat: 3 34742 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 55 55
www.neova.com.tr
info@neova.com.tr

Orient Sigorta
Değirmen sokak No:18 Nida Kule Kat: 4 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 999 80 50
www.orientsigorta.com.tr

Ray Sigorta
Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No:28 34457 Sarıyer / İstanbul
+90 212 363 25 00
www.raysigorta.com.tr
info@raysigorta.com.tr

SBN Sigorta
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. MetroCity A-Blok Apt.No:171 A/2 Şişli-İstanbul
+90 212 373 83 00
www.sbnsigorta.com.tr
info@SBNsigorta.com.tr

Sompo Japan Sigorta
Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi No:10 C Blok Kavacık / İstanbul
+90 216 538 60 00
www.sompojapan.com.tr
info@sompojapan.com.tr

Turkland Sigorta
Büyükdere Caddesi Özsezen İş Merkezi No.124/B 34394 Esentepe/İstanbul
+90 212 288 68 44
www.turklandsigorta.com.tr
musterihizmetleri@tsigorta.com.tr

Türk Nippon Sigorta
Mahir İz Cad. No: 24 34662 Altunizade / İstanbul
+90 216 554 11 00
www.turknippon.com
info@turknippon.com

Türk P&I Sigorta
Muhittin Üstündağ Cad. No:21 Koşuyolu Kadıköy / İstanbul
+90 216 545 03 01
www.turkpandi.com
info@turkpandi.com

Unico Sigorta
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sokak No:1 Kat: 22 & 24 Kadıköy / İstanbul
0 850 222 2800
www.unicosigorta.com.tr
unicosigorta@hs02.kep.tr

Ziraat Sigorta
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 84 84
www.ziraatsigorta.com.tr
info@ziraatsigorta.com.tr

Zurich Sigorta
Orjin Plaza Maslak Mahallesi Eski Büyükdere Cad. No: 27 Kat: 12-13 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 393 16 00
www.zurichsigorta.com.tr
info@zurichsigorta.com.tr

Quick Sigorta
Maslak Mahallesi, Maslak Meydan Sokak No:3 Veko Giz Plaza Kat:5 D:13-14, Maslak-Sarıyer/İstanbul, 34485
+9 0212 952 00 00
www.quicksigorta.com
info@quicksigorta.com

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

Aegon Emeklilik ve Hayat
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No:14 Kat: 2-3-6 34742 Kadıköy / İstanbul
0850 222 0 312
www.aegon.com.tr
info@aegon.com.tr

Allianz Hayat ve Emeklilik
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianzemeklilik.com.tr
info@allianz.com.tr

Allianz Yaşam ve Emeklilik
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
90 216 556 66 66
www.allianzyasamemeklilik.com.tr
bilgiyasamveemeklilik@allianz.com.tr

Anadolu Hayat Emeklilik
Levent Mahallesi Meltem Sokak No:10 İş Kuleleri Kule:2 Kat: 16-20 34330 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 317 70 70
www.anadoluhayat.com.tr
hizmet@anadoluhayat.com.tr

AvivaSA Hayat ve Emeklilik
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:12 34768 Ümraniye / İstanbul
+90 216 634 38 88
www.avivasa.com.tr
avivasa@avivasa.hs03.kep.tr

Bereket Emeklilik
Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdeniz Cd. No.8 34768 Ümraniye / İSTANBUL
0 216 635 44 44
www.bereketemeklilik.com.tr

BNP Paribas Cardif Emeklilik
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

Cigna Finans Emeklilik ve Hayat
Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower No:2 Kat 27-29 34746 Ataşehir / İstanbul
+90 216 468 03 00
www.cignafinans.com.tr
info@cignafinans.com.tr

Fiba Emeklilik
Kozyatağı Sarıkanarya Sok. No: 16 Yolbulan Plaza B Blok K:5 34742 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 665 28 00
www.fibaemeklilik.com.tr
musterihizmetleri@fibaemeklilik.com.tr

Garanti Emeklilik
Mete Cad.No:30 34437 Taksim / İstanbul
+90 212 334 70 00
www.garantiemeklilik.com.tr
GEMusteriHizmetleri@garantiemeklilik.com.tr

Groupama Sigorta ve Emeklilik
Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Groupuma Plaza No: 2 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
emeklilik@groupama.com.tr

Halk Hayat ve Emeklilik
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 20 Kat: 2-3 34382 Şişli / İstanbul
+90 212 314 83 00
www.halkemeklilik.com
info@halkemeklilik.com.tr

Katılım Emeklilik
Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:2 Akkom Ofis Park-Kelif Plaza Kat:2 Ümraniye / İstanbul
+90 216 999 81 00
www.katilimemeklilik.com.tr
info@katilimemeklilik.com.tr

Mapfre Yaşam
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

MetLife Emeklilik ve Hayat
Kavacık Ticaret Merkezi Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. B Blok No:18 Kavacık / İstanbul
+90 216 538 91 00
www.metlife.com.tr
musterihizmetleri@metlife.com.tr

NN Hayat ve Emeklilik
Olive Plaza Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No:11 34450 Sarıyer / İstanbul
+90 212 334 05 00
www.nnhayatemeklilik.com.tr
info@nnhayatemeklilik.com.tr

Vakıf Emeklilik
Muallim Naci Cad.No: 22 Ortaköy 34347 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 310 37 00
www.vakifemeklilik.com.tr
info@vakifemeklilik.com.tr

Ziraat Hayat ve Emeklilik
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 85 85
www.ziraatemeklilik.com.tr
info@ziraatemeklilik.com.tr

KURUMLAR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü
İnönü Bulvarı No: 36 06510 Emek / Ankara
+90 312 204 60 00
www.hazine.gov.tr
bilgiedinme@hazine.gov.tr

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)
Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat: 30 Ataşehir /İstanbul
+90 212 324 19 50
www.tsb.org.tr
genel@tsb.org.tr

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)
Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Üsküdar/İstanbul
Alo DASK: 125
www.dask.gov.tr
info@dask.gov.tr

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sk. No: 1 Kat: 21 34732 Kadıköy / İstanbul
0 850 277 60 60
www.sbm.org.tr

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)
Sarıkanarya Sok. No:18 Yolbulan Plaza A Blok Kat:1 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 571 66 00
www.egm.org.tr

Sigorta Tahkim Komisyonu
Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 4 Rainbow Plaza Kat:3 Üsküdar/İstanbul
+90 216 651 65 65
www.sigortatahkim.org
bilgi@sigortatahkim.org.tr

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM)
Saray Mahallesi Naya Sokak No:1 34768 Ümraniye / İstanbul
444 82 77
www.tarsim.org.tr

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM)
Esentepe Mah. Harman Sok. TOBB Plaza No: 10/3 Şişli / İstanbul
+90 212 325 84 89
bilgi@segem.org.tr
www.segem.org.tr

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, ikiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr